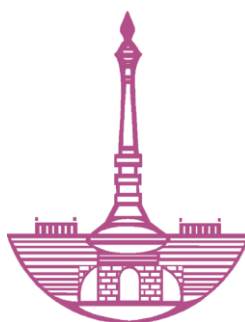


**НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК УКРАИНЫ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**



Материалы Пятой международной
научно-практической интернет-конференции

**Экономико-правовые исследования в XXI веке:
возможности совершенствования правовых средств государственного
регулирования хозяйственной деятельности
в условиях членства Украины в ВТО**

1 – 7 июня 2010 года



При поддержке
Международной ассоциации хозяйственного права

Донецк
«Ноулидж»
2010

УДК
ББК

*Рекомендовано к печати учёным советом
Института экономико-правовых исследований НАН Украины
(протокол № 96 от 29 июня 2010 г.)*

Организационный комитет:

академик НАН Украины **В.К. Мамутов** (председатель Оргкомитета, научный редактор),
канд. юрид. наук **О.А. Ашурков** (зам. председателя Оргкомитета, ответственный за выпуск),
д-р юрид. наук **Б.Г. Розовский**, д-р юрид. наук **И.Е. Замойский**,
канд. юрид. наук **М.М. Дутов**, канд. юрид. наук **Е.В. Зверева**,
м.н.с. **А.Ю. Илларионов** (редактор), юрист **А.В. Нерозя** (координатор проекта),
юрист **Е.А. Липницкая**, юрист **В.В. Сидоренко**, лаборант **Л.В. Сорокина**

Экономико-правовые исследования в XXI веке: возможности совершенствования правовых средств государственного регулирования хозяйственной деятельности в условиях членства Украины в ВТО: Материалы Пятой международной научно-практической интернет-конференции (г. Донецк, 1–7 июня 2010 г.) / науч. ред. В.К. Мамутов; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: Изд-во «Ноулидж», 2010. – 181 с.

ISBN

В сборнике представлены доклады, размещённые участниками интернет-конференции «Экономико-правовые исследования в XXI веке: возможности совершенствования правовых средств государственного регулирования хозяйственной деятельности в условиях членства Украины в ВТО» на сайте www.hozpravo.com.ua.

Сборник рассчитан на научных, научно-педагогических работников высших учебных заведений и научных учреждений, студентов, докторантов и аспирантов, практических работников и всех интересующихся проблемами совершенствования хозяйственного законодательства.

Настоящая конференция проведена в рамках тем научно-исследовательских работ отдела экономико-правовых проблем предупреждения экономических правонарушений Института экономико-правовых исследований НАН Украины.

УДК
ББК

Оргкомитет Пятой международной научно-практической интернет-конференции «Экономико-правовые исследования в XXI веке: возможности совершенствования правовых средств государственного регулирования хозяйственной деятельности в условиях членства Украины в ВТО» не всегда разделяет точку зрения авторов докладов.

В сборнике максимально точно сохранены авторская орфография, пунктуация и стилистика изложения материала.

Полную ответственность за достоверность и качество представленного к опубликованию материала несут участники конференции (авторы), их научные руководители и рецензенты, рекомендовавшие эти материалы к печати.

ISBN

© Институт экономико-правовых исследований НАН Украины, 2010

*Мамутов Валентин Карлович,
директор Института экономико-правовых
исследований НАН Украины,
академик НАН Украины*

ПРОТИВОСТОЯТЬ НЕГАТИВНОМУ ИНОЗЕМНОМУ ВЛИЯНИЮ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Статья направлялась в конце 2009 г. в журнал «Экономика Украины», в Вестник Национальной академии Прокуратуры, еженедельник «2000», но ни одним из этих изданий не была принята к опубликованию без указания мотивов. К настоящему времени некоторые положения статьи утратили актуальность. Появились признаки внесения некоторых изменений в геополитику США и деятельность контролируемых ими структур в других странах. Но сама проблема противостояния иноземному негативному влиянию актуальность сохраняет, в том числе в связи с членством Украины в ВТО. В таком контексте оргкомитет счел целесообразным статью опубликовать.

Запад нам помог?

Как известно, с первых дней так называемой перестройки (как до обретения независимости, так и после обретения) весьма распространенным был миф - «Запад нам поможет». Многие «делающие погоду» ориентировались не на рациональное использование собственного огромного потенциала Украины, а на иноземные подарки. Нам действительно кое-чем помогли. Но не содействием развитию экономики, техническому перевооружению предприятий, внедрением новых технологий. В основном нам дарили советы, рекомендации, гранты отдельным ученым на разработку проблем, интересующих грантодателей. Эффект двадцатилетней «помощи» скорее негативный, чем позитивный. Виртуальная помощь Украине обернулась реальным содействием развитию других стран (например, Турции) за счет «перекачки» ресурсов Украины. Развалены многие предприятия во всех отраслях хозяйства, снизился уровень образования, многие специалисты и другие граждане покинули страну, еще большее число вынуждено искать неквалифицированную работу за рубежом.

В последнее время многих удивила щедрость, проявленная Международным (по существу – американским) валютным фондом, предоставившим нам огромный заем – более шестнадцати миллиардов долларов. То есть на сумму, равную (по нынешнему курсу доллара) почти шестидесяти

процентам доходной части годового бюджета Украины. С чего бы это такая щедрость? Репутация МВФ не позволяет считать, что он обременен таким качеством, как благотворительность. Наоборот известны факты, когда его деятельность приводила к подрыву экономики «облагодетельствованных» им стран. Как ростовщик МВФ, естественно, заботится о своих интересах и на халяву займы не предоставляет. И в нашем случае значительная часть займа тут же через наши коммерческие банки вернулась их западным кредиторам, а долг с процентами должно будет отдавать МВФ наше правительство. Еще с давних лет, со времен, по крайней мере Троянской войны, когда данайцы подбросили троянцам большого деревянного коня со взрывоопасной начинкой, известно, что к неожиданным дарам нужно относиться с осторожностью. Основания для этого есть и в наше не совсем безопасное время. У наших северных соседей, наученных кое-чему горьким опытом, уже даже поэты поняли, что «нас губят, нас губят троянские кони, мы сами втащили их в нашу страну» [1]. Мы также втащили «троянских коней», которых у нас, особенно в Киеве, - целые табуны в форме разного рода (в основном – американских, иногда замаскированных под международные) структур. Главное же, чем нам «помог» Запад - втягиванием в зону мирового кризиса.

В свете сказанного, естественно, актуализируется вопрос: верным ли путем мы идем, надеясь не на собственные силы, а на иждивенческую установку получения внешней помощи. Да и есть ли вообще у нас четкое представление о том, куда мы идем, какова цель движения, какова программа и этапы ее достижения. К сожалению, цель не просматривается, программы или долгосрочного (как, впрочем, и краткосрочного) плана нет. Но мы все же куда-то перемещаемся, неся большие материальные и моральные потери, получая все новые и новые негативные результаты. Идем не по глубоко осознанному нами самими пути, а нас, как слепых, ведут некие своекорыстные иноземные поводыри. Можно согласиться с заявлением председателя Верховной Рады Украины В.М.Литвина, сказавшим недавно на одной из пресс-конференций: «У меня такое впечатление, что кто-то целенаправленно реализует сценарий разрушения страны, чтобы потом за бесценок, по остаточной стоимости взять ее в управление» [2]. Не знаю, кого в данном случае имел в виду В.М.Литвин, но длительное время находясь в высших эшелонах власти, он, наверняка, знает или предполагает, кто сценарий разработал и кто его реализует.

С заявлением председателя Верховной Рады перекликается заявление председателя Комитета по вопросам промышленной и регуляторной политики и предпринимательства Верховной Рады Н.Ю.Королевской о необходимости установления ответственности за экономическое вредительство - «... вот чего нам сейчас предметно недостает - уголовной статьи о вредительстве. Слишком много у нас охотников под видом бескомпромиссной политборьбы рушить остатки экономического устройства» [3]. И это также говорит человек, хорошо информированный.

Обоснованность такого рода высказываний общего характера подтверждается конкретными фактами из законотворческой практики самой Верховной Рады, которая под влиянием подаренной нам в процессе «помощи» идеи невмешательства государства в экономику, приняла несколько законов, в том числе Цивильный кодекс, с вредоносными для экономики лазейками. Несостоятельность названной идеи подтвердила практика. О лазейках уже говорилось и на парламентских слушаниях, и в центральной печати. Но они почему-то не устраняются.

Согласно Конституции и Хозяйственному кодексу все денежные расчеты в Украине должны осуществляться в гривнах. Каким же образом страна оказалась наводнена американскими долларами, превратившимися фактически во вторую валюту? Оказывается, в нашем Цивильном кодексе, готовившемся с американским участием, оставлена соответствующая лазейка. Там же сделана и лазейка для рейдерских захватов чужого имущества. Один из юридических канонов гласит, что лицо, не обладающее правом собственности или неправоммерно захватившее чужое имущество, не может передать третьему лицу право собственности на это имущество. Но в ЦК включена статья, позволяющая это сделать. Этой статьей и пользуются махинаторы и «крышующие» их ангажированные судьи.

Лауреат Нобелевской премии В.В. Леонтьев – один из немногих, а возможно и единственный современный экономист, хорошо знающий экономические системы и СССР, и США, и Японии, и Европы, предупреждал, что при реформировании нам надо ориентироваться на установление смешанных систем европейского типа и Японии и не рекомендовал ориентироваться на американскую систему [4]. Все ученые-юристы знают также, что правовая система США существенно отличается от близкой нам европейской континентальной системы. И мы сделали верный выбор, ориентируясь на последнюю. Тем не

менее, нам не только навязали американский опыт «Экономикс» (включая финансовые пирамиды), но и навязывают американские рецепты по «реформированию» коммерческого права, ущемляющие общественные интересы. К числу «троянских коней», финансируемых из-за океана, относятся и некоторые киевские структуры, периодически «подпитывающие» попытки торпедировать законодательные акты Украины, затрудняющие противоправный захват общественной собственности и некоторые иные махинации. Такие попытки были поддержаны в свое время одним из бывших министров юстиции Украины, прибывшим к нам из тех же США. А ведь это прямое нарушение Закона «Об основах национальной безопасности», квалифицирующего нестабильность хозяйственного законодательства, дезорганизирующую экономику и отпугивающую инвесторов, как угрозу безопасности Украины [5].

Больше внимания экономическому анализу и обоснованности законопроектов

Названные выше и подобные им лазейки не только не устраняются, а, наоборот, создаются все новые и новые. Так, 13 ноября 2009 г. в «одной связке» опубликованы принятые Верховной Радой законы № 1508 и № 1509 [6]. Первый (довольно сумбурный) – об усилении борьбы с коррупцией, а второй – упраздняющий всякие условия и требования к оформлению аренды земли, что облегчает теневые захваты земель новыми латифундистами, другие манипуляции с землей. Многие новые пухлые законопроекты готовятся не для того, чтобы решить какой-то актуальный вопрос, а для того, чтобы создать дополнительные возможности для махинаций. Большой объем им придается с целью, с одной стороны, создать видимость якобы большой выполненной работы (небескорыстная симуляция кипучей деятельности), а, с другой, завуалировать, спрятать в обширном тексте истинную «прихватизаторскую» его цель. Между тем, такая масса законопроектов, которая ежедневно вносится на рассмотрение в Верховную Раду и на размножение которой расходуется десятки тонн бумаги, а на изучение уйма сил и времени, для регулирования экономики не нужна.

В европейских странах, передовой опыт которых в области технологии правотворчества мы стремимся использовать, при наличии необходимости в изменении закона не сочиняют «пакеты», а вносят дополнения или изменения в действующие кодексы, проводится законодательная экономия. Это требует, во-первых, знания действующих законов и, во-вторых, позволяет обеспечить

прозрачность проектов - показать, что, собственно, в них нового по сравнению с уже действующими нормами. Обеспечивается, тем самым, и необходимая обзорность и стабильность законодательства. Во Франции, например, прямо установлено, что изменения в законодательство в тех сферах, где действуют кодексы, вносятся только путем корректировки этих кодексов. У нас же Верховная Рада завалена сотнями весьма пространных законопроектов, значительная часть содержания которых, не имея ни экономического, ни юридического обоснования либо дублирует уже действующие нормы либо носит декларативный характер. Вносятся также законопроекты-инструкции, которые вполне мог бы утвердить Кабмин или даже профильное министерство. С таким объемом «прожектов» депутаты физически не в состоянии просто ознакомиться, не говоря уже о том, чтобы их изучить. Этим и пользуются для протаскивания вредоносных норм. Регламент Верховной Рады и специальный закон от 11 сентября 2003 г. «Об основных началах государственной регулятивной политики в сфере хозяйственной деятельности» требуют экономического обоснования, обсуждения проектов специалистами, анализа результативности действующих норм, оценки возможных последствий принятия новых законов. Ничего этого, как правило, не делается. Отсюда и негативные результаты. Умышленно игнорируется обязательная процедура законотворчества, призванная обеспечивать качество законов. Самые грубые нарушения зачастую прикрываются демагогической фразой «как во всем мире» или безответственной ссылкой на некие «политические решения». Этим словосочетанием зачастую прикрываются произвол и вредоносность проектов.

Между тем, то, что было скрыто за завесой «перестройки», стало явным, когда «поводыри» достигли ближайшей цели – развала СССР. После достижения ближайшей цели - перешли к следующему этапу – превращению республик бывшего Советского Союза в полностью зависимые от американской геополитики государства.

Полезно в этом плане послушать самих «поводырей»: «Победа США в «холодной войне» была результатом целенаправленной, планомерной и многосторонней стратегии США, направленной на сокрушение Советского Союза. Ход исторических событий был predetermined стратегическими директивами Рейгана. В конечном счете скрытая война против СССР и создала условия для победы над Советским Союзом» (Ф.Гафней, директор Центра политики и безопасности США). Да, собственно говоря, американцы не очень-то и скрывали,

что они сознательно подрывали СССР. Другое дело, что наши «делающие погоду» предпочитали этого как бы не замечать. Как, впрочем, делают и сейчас. Между тем, геополитика, частью которой был развал СССР, естественно, не предполагает воссоздания на занимавшейся им территории сильных независимых государств или межгосударственных образований.

В число мер, направленных на подрыв экономики СССР, входили противодействие строительству газопровода, соединяющего Западную Сибирь с Западной Европой (в частности, путем запрета на поставки в СССР нефтегазового оборудования). Была специальная директива, предписывающая затруднять строительство любыми средствами, оказывалось давление на европейские страны в целях ограничения ими покупок советского газа. В середине восьмидесятых годов США сознательно обвалили цены на нефть, что оказалось сильнейшим ударом по экономике СССР, дававшим третью часть всего мирового экспорта нефти. Запрещалась продажа СССР новых технологий и т.п.

В связи с этим вспоминается, как в конце прошлого столетия некоторые «интеллектуалы» ёрничали по поводу замечаний относительно негативного американского влияния на принятие нами некоторых «реформаторских» разрушительных законов. В то время многие физики, химики, журналисты, не знающие экономики, сочли себя специалистами не в своей области и усиленно поддакивали заокеанским поводырям. Теперь, увидев результаты заокеанского и своего влияния и услышав открытые признания «поводырей», эти люди (кое-кто из которых давно уехал в США) говорят, что не думали, что так получится. И считают при этом нежелание думать о последствиях своей деятельности оправданием ее негативных результатов. Ответственности за последствия бездумной, оказавшейся вредоносной, деятельности нести никто не хочет. Так нужно хотя бы извлечь уроки на будущее и предотвращать принятие вредоносных нормативно-правовых актов.

Развалив СССР, американцы не успокоились, ибо надо теперь предотвратить усиление СНГ, довести до полного послушания РФ, Белоруссию, Украину, Казахстан. И «целенаправленная, планомерная, многосторонняя» деятельность в этом направлении продолжают. Этого могут не замечать только люди либо некомпетентные, либо находящиеся «на крючке» у США – зависимые от них в той или иной форме (в частности, имеющие счета в зарубежных странах, имущество в США, собирающиеся туда уехать по примеру П.И. Лазаренко и т.п.). А таких у нас, судя по отсутствию противодействия американскому давлению и их

беспардонному вмешательству в наши внутренние дела, немало. И на достаточно высоких должностях. Один из глашатаев «холодной войны» - З.Бжежинский видит в перспективе «острую необходимость активного вмешательства Америки в дела мира» в интересах, разумеется, Америки [7]. Как из давней, так и из недавней истории хорошо известно, что США готовы применять любые средства для достижения своих целей. Это и экономические санкции, и полная блокада (Куба, Иран), и даже прямое вооруженное нападение (Югославия, Ирак, Афганистан), и скрытые козни через огромную сеть своих структур, прикрывающихся вывесками «центров», «институтов». Предоставлением «грантов» скупают нужную информацию и «мозги», вербуют специалистов, обескровливая науку «объектов давления», в том числе Украину. Политика подрыва экономики Украины продолжается. Украинскую продукцию вытесняют с мирового рынка. Она лишилась гражданского морского флота. Добивают Дунайское пароходство. Оттяпали кусок шельфа. Развалили судостроительный и разукрупнили металлургический комплексы. Развалили крупные предприятия сельского хозяйства, превратили в импортера продовольствия.

Прикормленные в США некоторые бывшие украинские ученые, позиционировавшие себя большими патриотами, уехав за длинным долларом, не только не трудятся на вскормившую их родину, но и участвуют в накатах на Национальную академию наук в целях ее разгрома. Это помогло бы США продолжить политику «ассимиляции наиболее талантливых людей из-за рубежа», обеспечивающую рост и экспансию национального могущества США [8]. Видимо, все же НАН Украины - конкурент, которого стоило бы убрать. Да и вообще от украинских эмигрантов в Америку реальной помощи не чувствуется. В какой форме США будут вмешиваться во внутренние дела Украины при новом хозяине Белого дома, пока не ясно. Но то, что будут – сомнений не вызывает. Такова суть их геополитики, хорошо «проиллюстрированной» многолетней практикой и одним из ее идеологов польского происхождения большим «другом» Украины – Збигневом Бжежинским. Интересно, сократится ли хотя бы присутствие американских структур и «грантоедов» в Киеве. Способов вмешательства много. Действия, предпринимаемые в собственных интересах, прикрывают демагогическими заявлениями о содействии демократии. Как эта «демократия» насаждается хорошо известно.

Необходим эффективный контроль за обращением иностранной валюты

Крупные взятки дают в долларах. А откуда взялись в Украине миллиарды наличных долларов? Не надо, разумеется, искать «американский след» или «руку Запада» во всех просчетах, допускаемых в результате нашей собственной недостаточной компетентности. Или в результате лоббирования интересов других внешних и наших собственных влиятельных сил. Но, когда речь идет о решениях крупного масштаба, не лишне подумать, не подбрасывается ли нам в виде «консультативной помощи» идея, вредоносная для нашей экономики. Давно известно, что американцами разработаны и достаточно успешно применены в ряде стран технологии дестабилизации ситуации, «управляемого хаоса». Частью этих технологий является дезорганизация экономики путем подбрасывания советов, направленных на дестабилизацию регулирующего ее законодательства. Правда, там, где правительства не преклонялись перед чужими «рекомендациями», не хлопали ушами, а разрабатывали и проводили в жизнь собственные планы развития, эти технологии реализовать не удалось. Но наши правители то ли не видят акций внешних сил, направленных во вред нашей экономике, то ли им потворствуют. С учетом большой вероятности подбрасывания вредных советов по непрерывному «реформированию» нужно анализировать и всякого рода широкомасштабные рекомендации. В частности, ежегодно навязываемые группой частных самозванных «советников» с романтическим названием «Голубая лента». Почему она «голубая», не ясно. Точнее было бы назвать конгломерат даваемых советов «Пестрой лентой» (по аналогии с названием одного из известных рассказов Конан Дойля). Некоторые наши ангажированные СМИ дезинформируют общественность, подавая советы этой «ленты» как якобы рекомендации ООН, что маскирует истинных авторов и неправоммерно поднимает имидж советов «тихих американцев».

Принимаемые меры борьбы с коррупцией почему-то не затрагивают один из факторов, способствующих коррупции – бесконтрольный завоз и обращение американских долларов в Украине. По разным данным обращается огромная масса этой валюты, «производимой» печатными станками за океаном. Долларами не только оплачиваются отдельные услуги. На эту валюту содержится множество иностранных организаций. Бесконтрольный ввоз, и обращение наличных долларов и столь же бесконтрольное финансирование на базе разного рода «траншей» и «грантов» в значительной степени выступает и в качестве формы, и в качестве материальной базы подкупа, дачи взяток чиновникам и другим

гражданам, которые могут оказывать полезные взяткодателям услуги. Именно «прихватизация плюс долларизация» и обусловили нынешнюю беспредельную коррупцию.

Не вредно было бы поискать «руку Запада» в уничтожении крупнейшего в мире Черноморского пароходства, в передаче иностранцу крупнейшего и новейшего металлургического предприятия, снизившей конкурентоспособность некогда мощнейшего металлургического комплекса Украины: кто дал огромный кредит покупателю на совершение этой сделки? Вместо координации сил на мировом рынке, как это делают, например, японцы, позволили развалить отечественный горно-металлургический комплекс и усилить конкурента. Кто содействует выезду подготовленных у нас ученых и специалистов на работу в другие страны вместо сохранения и улучшения возможностей в собственной стране? Зачем вообще нужна Украине огромная сеть американских структур, подкупающих в той или иной форме наших ученых и талантливую молодежь?

Тот факт, что американские службы пристально следят за нашей промышленностью и не стесняются вмешиваться, когда это им нужно, хорошо известен из печати и практики (лишение харьковского завода иранского заказа по требованию госдепартамента США, допуск по настоянию администрации Президента, вопреки закону и возражениям завода американских специалистов на завод-изготовитель уникальной системы «Кольчуга» под надуманным предлогом и т.п.). Надо полагать, у наших спецслужб должна быть более полная информация на этот счет. Но ни о каких действиях по пресечению подобного вмешательства общественности не сообщалось. А если такой вопрос даже не поднимается, значит упомянутое в начале настоящей статьи волнение Председателя ВР несколько запоздало - нас уже давно «взяли в управление».

Получается, что мы ориентированы были на то, чтобы не попасть в управление единоутробного «северного соседа», а попали в управление далекой страны, отличающейся господствующим исповедованием языческого культа доллара - золотого тельца и традиционной своекорыстной политикой с позиции силы.

Противопоставить «бжежинской» геополитике собственное стратегическое планирование

Сейчас уже не вызывает сомнений, что послевоенная политика США сознательно направлялась на подрыв экономики Советского Союза, особенно

самых экономически мощных республик - Российской Федерации и Украины. Необходимо было убрать самого сильного конкурента и достичь военно-политической гегемонии в мире. После развала СССР президент США торжественно заявлял: «Политика в отношении СССР и его союзников убедительно доказала правильность взятого нами курса на устранение одной из сильнейших держав мира. Да, мы затратили на это многие миллиарды, и они уже близки к тому, что у русских называется самоокупаемостью». По оценкам английских специалистов на начало девяностых годов США действительно выигрывали от развала СССР более 50 млрд. долларов в год. К тому же получили и политический капитал.

Аппетит приходит во время еды, особенно у отличающихся алчностью американских банкиров. Как говорилось выше, выиграв «холодную войну» с Советским Союзом, США продолжили свою экспансионистскую политику в отношении бывших республик СССР, опутав их сетью своих якобы благотворительных и «консультативных» структур. Модное же у нас в 70-80 годах ёрничанье по поводу существования «агентов влияния», как теперь стало очевидным, было проявлением элементарной наивности или просто глупостью. Были такие агенты, есть они и сейчас. При «бжежинской» геополитике их просто не может не быть. Одна из целей этой политики в том, чтобы помешать созданию в рамках СНГ эффективного экономического сотрудничества.

Доминирующие в США финансовые круги отслеживали и отслеживают все происходящие в мире, в том числе, разумеется, и в Украине, процессы и быстро реагируют на все, что может как-то негативно отразиться на их интересах. Бесконтрольное размножение долларов предоставляет им в этом отношении широкие возможности. Реагируют любыми методами. Неразборчивость в методах подтверждена всей историей США и хорошо известна во всех странах мира. Еще в середине девяностых годов было интересное высказывание по этому поводу в еженедельнике «Зеркало недели» «... складывается впечатление, что где-то за пределами Украины существует политический центр, который внимательно отслеживает события в Украине, при необходимости их «корректирует, подставляя грабли, на которые мы все время наступаем» [9].

С этим заявлением первых лет «перестройки» перекликается приведенное в начале статьи авторитетное заявление, сделанное уже в наши дни. Послы меняются, внешнее управление продолжается. Они руководят, мы слушаемся. Российскую общественность заокеанское руководство достало уже настолько, что

два года тому назад Государственная дума РФ отважилась принять специальное заявление против вмешательства США во внутренние дела Российской Федерации. Наши народные депутаты не осмеливаются делать подобные демарши. Если противодействовать негативному внешнему давлению по каким-то субъективным причинам не в состоянии ни Верховная Рада, ни правительство, то заботу об этом должны брать на себя СМИ и общественные организации – союзы юристов, журналистов, писателей, научные сообщества, профсоюзные, молодежные организации. Могли бы активизироваться в этом плане политические партии и неангажированные народные депутаты.

Надо обеспечивать социально-экономическое развитие собственными силами, самим определять цели и программы их достижения. Бог помогает тому, кто сам себе помогает. Иметь чувство собственного государственного достоинства. Содержание программ и их выполнение должны обеспечивать самодостаточность и самообеспеченность Украины всем необходимым, дабы не было нужды получать «дары» и залезать стране в долговую кабалу.

Правительство обязано также заботиться о надлежащем правовом обеспечении экономики. В начале девяностых годов в Министерстве юстиции было управление хозяйственного законодательства, но под влиянием концепции невмешательства государства в экономику и иноземных «советников» упразднили, а финансирование передали другим подразделениям. Многолетний опыт показал, что решение вопросов правового обеспечения экономики аппарату Минюста вообще не свойственно. В этом деле первую скрипку должны играть опытные экономисты и аппарат хозяйственных судов, повседневно сталкивающийся с вопросами правового регулирования хозяйственной деятельности. В связи с этим необходимо, чтобы в составе аппарата Минэкономики и Высшего хозяйственного суда Украины были подразделения, специализирующиеся на вопросах правового обеспечения экономики, способные компетентно сотрудничать с Комитетом по вопросам экономической политики Верховной Рады Украины (имеющем Подкомитет по хозяйственному законодательству).

Более значительную роль в противодействии попыткам создания в законодательстве вредоносных для экономики дыр и лазеек могла бы играть прокуратура. Криминологический анализ нормативно-правовых актов, законопроектов по экономическим вопросам, мог бы способствовать их улучшению и тем самым предотвращению создания в самом правовом поле

условий, способствующих причинению ущерба экономике, хозяйственным преступлениям.

Многие наши обществоведы, для того, чтобы подчеркнуть актуальность проведенного исследования, часто добавляют к названию темы работы (публикации) слова - «в условиях...». В «условиях перестройки», в «условиях переходного периода» (не поясняя, правда, переходного к чему именно), в «условиях трансформации общества», «глобализации» и т.п. Видимо, актуальной была бы установка: «в условиях программного негативного влияния на экономику Украины внешних сил». Тогда, возможно, был бы выработан стойкий иммунитет против иностранного негативного влияния и укреплены научные основы обеспечения взаимовыгодного сотрудничества с другими странами по собственным долгосрочным сбалансированным планам социально-экономического развития страны. История и экономический потенциал свидетельствуют, что это вполне возможно. И необходимо.

Литература

1. Сорокин Л. Рябиновые зори. М. Изд-во «Воскресенье», 2000.
2. «Аргументы и факты в Украине», 2009. – 15 октября.
3. Королевская мечта // Донбасс, 23 июля 2009 г.
4. Леонтьев В.В. Экономические эссе. М. Изд-во Полит, лит. – 1990. – С.13–15.
5. Ведомости Верховной Рады Украины. – 2003. – № 39. – Ст. 351.
6. Ведомости Верховной Рады Украины. – 2009. – № 46. – Ст.ст. 609, 610.
7. Бзежинский З. Великая шахматная доска. – М. Изд-во «Международные отношения». – 1999. – С. 252.
8. Там же. С. 14.
9. Буряк С. Самоучитель хождения по граблям // «Зеркало недели». – 1995. – 25 февраля.

Устименко Володимир Анатолійович,
доктор юридичних наук, доцент,
Заслужений юрист України,
заступник директора по науковій роботі

Джабраїлов Руслан Аятшахович,
кандидат юридичних наук, доцент,
старший науковий співробітник

*Інститут економіко-правових
досліджень НАН України*

ПРО РОЛЬ ЗАСОБІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДОСЯГНЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РЕЗУЛЬТАТУ В СФЕРІ ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН

Останнім часом все частіше доводиться зустрічати у науковій літературі думку про необхідність вибудовування сучасної ефективної системи державного регулювання господарської діяльності. Ринковий характер господарських взаємовідносин змушує замислитися над вибором найбільш адекватних засобів державного регулювання та впливу на сфери пересічення інтересів учасників державного, комунального та приватного секторів економіки України. Загалом, на даний час актуалізується питання про можливість узгодження публічного та приватного інтересу на плановій основі із використанням визначених законодавством України засобів державного регулювання господарської діяльності. Інтерпретацію наведеного можна звести до одного з напрямів такого поєднання публічних та приватних інтересів, як-то соціальне партнерство.

В цілому питання державного регулювання господарської діяльності, співвідношення останнього із засобами ринкового саморегулювання отримали відображення у роботах провідних вчених – економістів та юристів. Зокрема, у цій частині відповідні фундаментальні теоретико-прикладні положення були сформульовані у роботах В.М. Геєця [1], В.К. Мамутова [2], М.Г. Чумаченка [3] та ін. В той же час за умов ринкової економіки роль та значення засобів державного регулювання у забезпеченні досягнення соціального результату в сфері господарських відносин ще більше посилюються, що, відповідно, обумовлює необхідність проведення додаткових досліджень.

У зв'язку з цим метою роботи є визначити важливість засобів державного регулювання у забезпеченні досягнення соціального результату у відносинах у сфері господарювання.

За часів Радянського Союзу соціальне партнерство було доволі важливим, оскільки забезпечувало потребу населення у численних соціальних послугах. Звісно, не можна відкидати фактор моноукладності економіки соціалістичної країни, що знаходило вияв у соціально спрямованій діяльності державних підприємств із створенням відповідних фондів соціального розвитку у розмірі до 30% від розподілюваного прибутку [4, с. 38]. Завдяки таким вагомим фінансовим відрахуванням вдавалося вирішувати проблеми соціального характеру, що у підсумку сприяло реалізації конституційних прав радянських громадян на належне соціальне забезпечення та свідчило про ефективність функціонування гарантійного механізму з боку держави.

Цілком доречним буде навести інформацію, отриману з наукових джерел, про те, що на початку 90-х років приблизно п'ята частина населення Росії жила в будинках, які належали підприємствам, а один мільйон осіб – у відомчих гуртожитках. Приблизно 75% великих і 50% середніх підприємств мали і утримували дитячі дошкільні установи, 70% великих підприємств мали на своєму балансі також медичні і рекреаційні установи. При цьому медичними послугами відомчих установ користувалися 20-33% громадян [4, с. 39].

Втім із початком розпаду СРСР та утворенням суверенних держав механізм соціального забезпечення населення був підданий серйозним трансформаціям. Зокрема, поява приватної форми власності відіграла не останню роль у деградації соціальної сфери держави та її регіонів. Звісно, ніхто не ставить під сумнів доцільність існування інституту приватної власності, як і інших форм власності, за сучасних умов розвитку суспільства, проте відповідних змін потребує ментальна сторона здійснення суб'єктивних прав приватним власником. Останньому здається, що набуття права приватної власності на об'єкти права державної та комунальної власності звільняє його від будь-якого обов'язку враховувати у своїй діяльності публічні інтереси, навіть тоді, коли мова йде про виконання положень інвестиційного плану, з урахуванням якого було визначено переможця аукціону як способу приватизації. Тим паче, що ідеологічне підґрунтя такому світосприйняттю складають доктринальні положення про недоторканність права приватної власності та абсолютизація повноважень власника, які вироблені цивілістичною наукою.

В той же час таке розуміння права приватної власності слід визнати хибним та таким, що суперечить ч. 3 ст. 13 Конституції України, де окремо наголошено на такому: «Власність зобов'язує». При цьому це правоположення скоріше слід

інтерпретувати не тільки як обов'язок не порушувати прав інших власників, але і як обов'язок враховувати під час реалізації своїх прав інтересів інших учасників суспільних відносин. Насамперед, мається на увазі врахування публічного інтересу держави та територіальної громади. Адже не слід забувати про те, що приватна власність сучасних підприємців утворилася, перш за все, за рахунок приватизації найбільш прибуткових або відносно прибуткових об'єктів права державної та комунальної власності. В той час як малорентабельні об'єкти залишились у державній та комунальній власності, а об'єкти соціальної інфраструктури підприємств, що підлягали приватизації, відповідно до актів Президента України та Кабінету Міністрів України були передані у відання органів державної влади та місцевого самоврядування.

Безумовно, за ринкових умов господарювання неможливо у імперативному порядку покласти на великий та середній бізнес обов'язок з утримання об'єктів соціальної інфраструктури, зокрема на міському рівні. В той же час уявляється доцільним залучати суб'єктів господарювання до спільної діяльності з органами державної влади та місцевого самоврядування щодо підтримки соціальної сфери території, де здійснюється підприємницька діяльність.

Економічним обґрунтуванням необхідності побудови співробітництва між органами публічної влади та суб'єктами господарювання у сфері соціального забезпечення населення можуть слугувати наступні доводи.

По-перше, сутність приватизації скоріше полягає не в тому, що здійснюється зміна форми власності на певний об'єкт із отриманням відчужувачем (державою або територіальною громадою) зустрічного фінансового задоволення, а у трансформації суб'єкта, який у подальшому здійснюватиме публічну функцію. У зв'язку з цим можна погодитися з думкою окремих науковців, що корпоратизація або приватизація, зокрема комунального, підприємства призводить до залучення у відповідну сферу господарювання ефективного власника, але публічна функція такого підприємства не змінюється [5, с. 128; 6, с. 72-75].

По-друге, господарське законодавство України не випадково згадує про принцип соціальної справедливості у процесі визначення засад реалізації бюджетної та податкової політик держави. Як зазначено у «Юридичній енциклопедії» під загальною редакцією Ю.С. Шемшученка, справедливість виступає «необхідністю гармонізації різних, у тому числі протилежних (конкуруючих) інтересів» [7, с. 604]. На справедливості розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами мова йде і у ст. 95

Конституції України. Безумовно, у примноженні суспільного багатства беруть участь, у тому числі, суб'єкти господарювання через систему загальнообов'язкових податків та зборів, що справляються до державного та місцевого бюджетів. При цьому, поряд із суспільним багатством, можна говорити і про локальне «приватне багатство» суб'єкта господарювання, в утворенні та примноженні якого беруть участь його працівники. У зв'язку з цим можна говорити про доцільність витрачання певної частки цього багатства на вирішення соціальних проблем працівників суб'єкта господарювання. При цьому не виключена можливість участі суб'єкта господарювання у софінансуванні спільно з органами місцевого самоврядування у відповідній частці проектів з будівництва лікарень, пансіонатів відпочинку та інших об'єктів.

Може здатися, що автори даної роботи намагаються проголошувати певні утопічні ідеї, проте такого роду соціальна діяльність з боку суб'єктів господарювання здійснюється у країнах-учасниках Європейського Союзу. Зокрема, як свідчить досвід Данії, усі великі комерційні організації, згідно із законом (Act amending the Danish Financial Statements Act (Accounting for CSR in large businesses) зобов'язані з 2009 р. подавати, на додаток до фінансової, також звітність про свою діяльність у галузі соціальної відповідальності. Як зазначається у наукових джерелах, прийняття цього закону було частиною урядового плану (Action Plan for Corporate Social Responsibility (CSR) від 14.05.2008 р. щодо розвитку корпоративної соціальної відповідальності і переслідувало мету стимулювати комерційні організації в питаннях соціального забезпечення [4, с. 37].

Як можна побачити, правове регулювання питань соціальної відповідальності бізнесу у Данії не є випадковим явищем, а виступає закономірним наслідком планування законотворчої роботи, чого досягти за відсутності стратегічного бачення розвитку господарських відносин, планування господарської діяльності практично неможливо. Втім, слід зауважити і те, що соціально активна поведінка суб'єктів господарювання за законодавством Данії заохочується. До таких заходів заохочення можна віднести здійснення державою закупівельної діяльності, а також надання підтримки суб'єктам господарювання із використанням коштів державного інвестиційного та експортно-кредитного фондів. Тобто у Данії доволі активно використовуються засоби державного регулювання господарської діяльності, які можна віднести до категорії «засобів-стимуляторів». Звісно, за таких умов державної підтримки підприємець чітко розуміє, яких економічних переваг він може позбавитися, якщо не виконуватиме своїх соціальних зобов'язань.

Вважаємо, що досвід правової регламентації соціальної відповідальності суб'єктів господарювання, безперечно, мав би користь для України у частині вдосконалення правових засад здійснення соціального партнерства на загальнодержавному та місцевому рівнях. До позитивних досягнень вітчизняного законодавства у контексті досліджуваного питання, можна віднести закріплення у ч. 5 ст. 11 Господарського кодексу України положення про те, що суб'єктам господарювання, які не враховують суспільні інтереси, відображені в програмних документах економічного і соціального розвитку, не можуть надаватися передбачені законом пільги та переваги у здійсненні господарської діяльності. Втім недоліком такого прийому юридичної техніки виступає його бланкетний характер, який як раз у даному випадку позбавляє законодавчий припис конкретики. Негативний ефект такого формулювання посилюється ще й тим, що не кожний юрист, вже не говорячи про підприємця, володіє інформацією про передбачені чинним законодавством України пільги та переваги у разі здійснення господарської діяльності відповідно до програмних документів економічного і соціального розвитку.

Отже, вищевказане дає можливість дійти висновку про те, що змістовне наповнення норма ч. 5 ст. 11 Господарського кодексу України могла б отримати у разі наведення хоча б приблизного відкритого переліку таких пільг та переваг, які напевно збагатили б існуючий на даний час «арсенал» засобів державного регулювання господарської діяльності, в цілому, та її соціальної складової, зокрема. Не виключено і те, що доповнення господарського законодавства такою новелою потенційно може похвалити виконання суб'єктами господарювання соціально-комунальних зобов'язань, передбачених ст. 177 Господарського кодексу України. Звісно, автори не ставили за мету визначити склад згаданих у ч. 5 ст. 11 Господарського кодексу України пільг та переваг, проте наведені у роботі роздуми щодо використання засобів державного регулювання з метою посилення соціального результату господарської діяльності можуть скласти підґрунтя для подальших досліджень.

Література

1. Геец В. Экономические начала правового регулирования хозяйственных отношений / В. Геец, А. Гриценко // Экономика Украины. – 2008. – № 5. – С. 4–17.
2. Мамутов В.К. О сочетании госрегулирования и рыночной саморегуляции / В.К. Мамутов // Экономика Украины. – 2006. – № 1. – С. 59–65.

3. Чумаченко Н.Г. К проблеме сочетания государственного регулирования и рыночной саморегуляции / Н.Г. Чумаченко // Экономика Украины. – 2006. – № 8. – С. 79–81.
4. Ручкина Г.Ф. Социальная ответственность субъектов предпринимательской деятельности и правовое регулирование отношений по распределению прибыли / Г.Ф. Ручкина, В.В. Купызин // Предпринимательское право. – 2010. – № 1. – С. 35–40.
5. Рой О.М. Система государственного и муниципального управления / О.М. Рой. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 336 с.
6. Васильева А.Ф. Делегирование государственных функций субъектам частного права / А.Ф. Васильева // Изв. вузов. Правоведение. – 2008. – № 2. – С. 65–75.
7. Юридична енциклопедія : в 6 т. / редкол.: Шемшученко Ю.С. (відп. ред.) та ін. – К. : Укр. енцикл., 1998. – Т. 5 : П–С. – 2003. – 736 с.

Ашурков Олег Олексійович,
кандидат юридичних наук,
заввідділом Інституту економіко-
правових досліджень НАН України

МІСЦЕ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА В СОТ

Дворіччя вступу України до Світової організації торгівлі (далі – СОТ) дає суттєвий привід для спроби здійснити деякий аналіз впливу цієї міжнародної організації на можливості окремих держав здійснювати необхідний вплив на економічний стан країни і нашої в тому числі.

Так, у травні 2008 р. Україна отримала довгоочікуване членство у СОТ. Участь в цій організації, як вважається, виявиться найбільш впливовою на економічні інтереси та можливі обмеження державного суверенітету. Процес вступу України до СОТ супроводжувався гострими публічними дискусіями про можливі економічні здобутки та втрати від такого членства, які зрештою, разом із результатами економічних та правових наукових досліджень, сформували два основних підходи до даного питання. Перший, – Україна здебільшого програє, ніж виграє від своєї участі у СОТ, та другий, згідно з яким її економіка не зазнає суттєвих змін від цього і перші більш-менш позитивні результати з'являться за 3 – 5 років. За підсумком першого дворічного періоду, значно ускладненого глибокою

фінансово-економічною кризою, занадто упереджено робити будь-які однозначні висновки.

Між тим, таж криза зайвий раз підтвердила неспроможність за допомогою концепції радикального «економічного лібералізму» хоч якось наблизитись до побудови суверенної та незалежної, демократичної, соціальної, правової держави (ст.1 Конституції України [1]) та утвердити суспільний господарський порядок в економічній системі України (преамбула до Господарського кодексу України (далі – ГК України [2])). Причиною такого стану, мабуть є те, що положення концепції «економічного лібералізму» у науковому їх розумінні начебто ніде та ніким в остаточному вигляді не сформульовані, окрім самих загальних бездоказових формул таких, які не про що не говорять, на кшталт «держави має бути менше» або «економікою має управляти ринок». Показовим, вданому випадку, можна вважати виступ Президента США Б. Обами 17 червня 2009 р., коли він запропонував план реорганізації фінансового, а по суті – і економічного механізму країни. У своєму виступі Президент, зокрема, наголосив, що головна причина кризи – безконтрольна жадібність підприємців, головна причина безконтрольності – забуття державою своїх обов'язків в економіці, або, як підкреслив Б. Обама, розповсюдження «культури безвідповідальності» не тільки у середовищі підприємців, а й в урядово-адміністративних структурах різних щаблів у США [3, с. 53, 56].

Іноземний досвід, насамперед розвинених країн, свідчить про те, що «чистої» ринкової економіки в реальному житті не існує. Існує лише різні варіанти поєднання засобів державного контролю економіки і відносно ринкової свободи. Західні країни використали для створення сучасної високотехнологічної економіки цілу низку засобів державного регулювання, які ніяк не можна назвати винятково ринковими. В умовах економічної кризи чи депресії роль державного регулювання різко зростає, ринкові закони в таких умовах частково втрачають свою силу. Можна пригадати, наприклад, економічну політику західноєвропейських країн у післявоєнний відбудовний період з їх найактивнішим державним регулюванням практично всіх господарських процесів, великою часткою державних підприємств. Щоб досягнути рівня сучасного розвитку, всі розвинені країни спочатку пройшли тією чи іншою мірою стадію мобілізаційної економіки з ефективним державним контролем валютних та фінансових потоків, регулюванням цін, запровадженням протекціоністської торгівельної та валютної політики, прямим та непрямим

державним субсидуванням національної промисловості та сільського господарства [4, с.198–199].

У вихідних засадах, на яких будується договірна система ГАТТ – СОТ, виділяється прагнення країн-членів розвивати міжнародну торгівлю та забезпечувати економічний розвиток шляхом взаємної лібералізації доступу до ринків, передбачуваності умов діяльності підприємців на іноземних ринках і регламентації діяльності урядів щодо регулювання зовнішньоекономічної сфери [5, с. 112]. Дійсно, прискорена лібералізація ринків товарів, послуг та фінансів різко збільшила швидкість економічних процесів та зменшила ступінь свободи у господарської діяльності. Ігнорувати процеси глобалізації та проводити власну незалежну економічну політику захисту внутрішнього ринку та національного товаровиробника не можливо через певні міжнародні зобов'язання, а також регулятивну роль СОТ та деяких інших міжнародних організацій.

Але не дивлячись на таку ситуацію, можна висказати парадоксальну думку щодо ролі держави в керівництві економікою. Вимоги документів СОТ окреслюють кордони необмеженого впливу держави на діяльність господарюючих суб'єктів, та між тим адресовані вони не до тих суб'єктів господарювання, а до урядів держав, які тільки в змозі реалізувати такі вимоги. Таким чином роль держави в таких умовах тільки посилюється, оскільки від її органів вимагаються ефективні реальні кроки щодо управління економічними процесами в країні у межах прийнятих на себе міжнародних зобов'язань.

Основні засоби регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання зазначені ст. 12 ГК України. Перелік основних засобів державного регулювання економіки практично не відрізняється від тих, що регламентуються документами СОТ. Умови, обсяги та порядок застосування цих засобів визначаються ГК України, іншими законодавчими актами, а також програмами економічного і соціального розвитку, які розробляються у відповідності із законодавством України. Серед законодавчих актів, які визначають основні засоби, що застосовуються державою до господарських правовідносин, слід виділити закони України, які зазнали гармонізації з документами СОТ. Слід зазначити, що цілеспрямована робота в цьому напрямку дійсно розпочалася тільки у 2001 р., коли Указом Президента України «Про додаткові заходи щодо прискорення вступу України до Світової організації торгівлі» від 5 вересня 2001 р. № 797 була дана пряма вказівка Кабінету Міністрів України щодо розробки та забезпечення прийняття переліку законів, спрямованих на гармонізацію

законодавства України до вимог і норм системи угод СОТ [6]. За цей час були внесені зміни до більш ніж 70 законів та значну кількість підзаконних актів, деякі із яких діють з часу їх прийняття, але для більшості моментом вступу їх в дію стала дата вступу України до СОТ (для окремих норм установлені спеціальні терміни — через 5 років після вступу України до СОТ). Деякі із необхідних законів приймалися одночасно із ратифікацією Протоколу про вступ до СОТ, а ще декілька законопроектів очікують своєї черги.

Таким чином законодавство України в основному своєму масиві не суперечить міжнародним зобов'язанням країни, що дає їй можливість формувати свою прагматичну економічну політику. Тепер справа тільки за державою у забезпеченні розробки та опануванні адекватних механізмів та інструментів реалізації національних інтересів в умовах членства в СОТ. Треба підіймати на новий щабель рівень мислення урядовців у сфері управління економікою держави, деякі зашкарублі прийоми адміністративного керівництва у даний час необхідно забути.

Між тим, регуляторна система СОТ, забезпечуючи загальну інституційну основу здійснення торгових відносин між її членами, суттєво впливає не лише на механізми формування торгових політик країн, їх зміст, методи реалізації, а і на увесь соціально-економічний розвиток окремо взятих економік та регіонів, що пов'язано зі створенням у межах СОТ механізмів реалізації економічних інтересів країн або їх груп, а також усталеною тенденцією збільшення сфер такого регулювання. Традиційна митно-тарифна координація доповнена уніфікацією регулювання кількісних обмежень, ліцензування, методів митної оцінки, правил визначення країни походження, антидемпінгових, компенсаційних та захисних заходів, субсидування, технічних бар'єрів у торгівлі тощо.

Членство в міжнародних організаціях та регіональних інтеграційних об'єднаннях певною мірою обмежує можливості реалізації національних економічних інтересів унаслідок скорочення спектра звичних інструментів економічної політики, які раніше були виключно компетенцією національних урядів. Водночас на глобальному рівні удосконалюються існуючі та створюються нові регулятивно-захисні механізми та методи, розуміння, опанування та використання яких необхідно для ефективної реалізації національних економічних інтересів у сучасних умовах та укріплення конкурентних позицій на міжнародних ринках. Ефективне використання цих гармонізованих механізмів надає країнам важелів послаблення потенційно негативних наслідків загострення конкуренції, пов'язаних,

насамперед, з вирішенням соціально-економічних проблем, усунення викривлень конкурентного середовища, що, в свою чергу, сприяє появі більш широких та різноманітних можливостей реалізації переваг участі у міжнародному поділі праці, забезпеченню національних економічних інтересів [7, с. 1].

Серед вітчизняних виробників, наприклад, найбільш «чутливим» в умовах інтеграції вважається гірничо-металургійний комплекс (далі – ГМК), та деякі інші галузі економіки держави, який має раніше інших зазнати можливі переваги або понести втрати від членства України в СОТ. ГМК є базовою галуззю, діяльність якої являє собою барометр ділової та інвестиційної активності у країні. Галузь забезпечує мільйони людей роботою, до 40 % валютних надходжень та є лідером з експорту продукції серед інших галузей. Крім того, тільки на чорну металургію припадає до чверті обсягів промислового виробництва країни. Але рецесія на світовому ринку металопродукції значно ослабила позиції українського ГМК. Більш того, за даними ДП «Укрпромзовнішекспертиза», скоротився сам внутрішній ринок і частка вітчизняних підприємств в ньому. На даний час імпортери вже контролюють близько третини внутрішнього ринку. Останнім часом на ринку з'явилися і транснаціональні корпорації шляхом купівлі галузевих активів. В даному випадку, очевидно, запорукою того, що держава не втратить своєї економічної незалежності та її приватні і особливо стратегічні підприємства не перейдуть під цілковитий контроль потужних іноземних транснаціональних корпорацій може стати держано-приватне партнерство і тому прийняття зовсім нещодавно Закону України «Про державно-приватне партнерство» [8] слід вважати дуже своєчасним.

Проведений у 1999–2002 рр. на підприємствах ГМК економічний експеримент, метою якого було створення умов, необхідних для збільшення обсягу виробництва продукції та надходжень до бюджету, шляхом надання їм податкових пільг себе цілком виправдав, але засоби, які були застосовані в ході проведення експерименту не відповідали вимогам СОТ, тож у сучасних умовах є неприйнятними. А це є приводом до пошуку або нових інструментів, не врегульованих документами СОТ, а також ними прямо не заборонених, або удосконалення вітчизняного законодавства відповідно до вимог СОТ.

У нашому випадку лібералізація зовнішньої торгівлі по багатьох напрямках, зниження рівня її зовнішніх митних тарифів, скасування інших бар'єрів на шляху імпорту внаслідок вступу до СОТ може призвести до того, що експорт готових товарів у нашу країну стане для іноземних виробників більш вигідним, ніж

інвестування у виробництво таких же товарів усередині країни шляхом створення тут філіалів своїх фірм або спільних підприємств. Розрахунки на те, що вступ до СОТ автоматично, без прийняття адекватних заходів, зумовить покращення економічного стану країни і цілковито забезпечить її економічні інтереси в міжнародних торгово-економічних стосунках та суперечках, є цілком безпідставними.

В системі СОТ основною є Генеральна угода з тарифів та торгівлі 1994 року. Її головними вимогами можна назвати зв'язування й поступове скорочення тарифних обмежень та скасування нетарифних обмежень. Вступивши до СОТ, Україна вже розпочала процес зниження митних тарифів. Згідно її тарифних зобов'язань, які є невід'ємною частиною Протоколу про вступ України до СОТ, зміна ставок ввізного мита відбулася практично на всі групи товарів. Середньоарифметична діюча тарифна ставка на промислові групи товарів становить відповідно до зв'язаних рівнів 4,85%. Стаття XXVIII ГАТТ надає тарифним поступкам часовий захист на три роки. Це в принципі дає можливість Україні вже через рік ставити питання про коректування зобов'язань щодо зв'язаного тарифу. Між тим, намагаючись створити зону вільної торгівлі з ЄС Україна упевнено йде до нульових тарифів та усунення будь-яких нетарифних бар'єрів, на чому наполягає ЄС, хоча і з відтермінуванням у п'ять років. Існують також інші проблеми тарифного регулювання, розв'язання яких можливо тільки за участі держави і, практично, тільки вона може дати необхідні рекомендації суб'єктам господарювання щодо вибору найбільш вигідніших контрагентів за угодами та режиму їх здійснення.

Інший напрямок. Чинне законодавство України про надання державної підтримки окремим галузям економіки не має єдиної правової основи та не є взаємозв'язаним на засадах єдиного підходу до регулювання відповідних відносин і лише вибірково реалізує можливості державної підтримки відносно кожного із її аспектів. До того ж, в ньому не використовується потенціал, який закладено до документів СОТ, котрий дає право застосування інших – ані дозволених, ані заборонених субсидій («незаборонені нелегітимні» субсидії). Так, наприклад, західними країнами як інструмент економічного регулювання і соціально-економічної політики систематично використовуються державні замовлення. Практично всі, за невеликим винятком, державні замовлення країни-члени ЄС передають власним національним товаровиробникам. Ще одним із найбільш поширених засобів державного регулювання економічних процесів на заході є

практика диференційованого оподаткування – держави встановлюють податкові пільги, які діють для якогось одного конкретного регіону або галузі економіки.

Слід звернути увагу на те, що в останні роки розвинені країни практикують надання фінансової допомоги цілком «здоровим» підприємствам, які зазнають тимчасових труднощів. Розмір допомоги у вигляді кредиту, як правило не перевищує загальних витрат на допомогу в зв'язку з безробіттям, яку б довелося виплачувати потенційним безробітним такого підприємства, що допомогло зберегти їх у таких галузях, як текстильна і сталеливарна, тобто тих, яким приватні банки відмовляються надавати кредити [4, с. 200]. Таким чином, політика державної підтримки національного товаровиробника у розвинених країнах не має нічого спільного з тими уявленнями про механізм ринкової економіки, які є поширеними в Україні.

Такі обставини зайвий раз засвідчують необхідність прийняття єдиного законодавчого акту як стабільної правової основи системи підтримки окремих галузей економіки в Україні з урахуванням правил СОТ, що мала б сприяти виробництву конкурентоспроможної продукції та викоренити думки місцевих державних чиновників про те, що національні суб'єкти господарювання в ході інтеграції країни до СОТ занурюється у впорядкований та передбачений діловий простір і самі мають вирішувати виникаючи в зв'язку з цим проблеми.

Тож у підсумку можна констатувати, що майже єдиним засобом для взаємовигідної інтеграції в систему СОТ може бути по-перше, максимальне використання державних важелів регулювання економіки з метою мобілізації національних ресурсів розвитку та по-друге, – можливостей, що надаються угодами Світової організації торгівлі.

Література

1. Конституція України 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 41.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356.
3. Дейкин А.И. Кризис в США: либеральный и неолиберальный подходы на фоне упадка экономической политики /США – Канада, 2010. – № 5. – С. 53–71.
4. Фомін С. Проблеми розвитку економіки України в умовах глобалізації та роль держави // Зб. наук. праць. Вип. 48 / Відп. ред. С.В. Кононенко / К.; Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2009. – 258 с.

5. Chavronitz S., Wikham J. Non-governmental Organizations and the Original Trade Regime // Journal of World Trade, Geneva, 2001, № 5.
6. Про додаткові заходи щодо прискорення вступу України до Світової організації торгівлі: Указ Президента України від 05.09.2001 р. № 797/2001 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 37. – Ст. 1684.
7. Оліфер А.О. Реалізація національних економічних інтересів у регуляторній системі СОТ: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Київ, 2005. – 18 с.
8. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI // Офіційний вісник України. – 2010. – № 58. – Ст. 1988.

*Прилуцький Роман Борисович,
кандидат юридичних наук, доцент,
професор кафедри цивільного та
господарського права,
Національна академія управління,
м. Київ*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНИХ РЕСУРСІВ ПЛАНЕТИ ТА ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН КЛІМАТУ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасна модель правового регулювання відносин у сфері економіки України сформована під впливом ідей вільного ринку. Класичному вільному ринку відповідають такі інститути та принципи як: 1) приватна власність; 2) свобода підприємництва; 3) особистий інтерес (прибуток) як головний мотив поведінки; 4) конкуренція; 5) система вільних цін, що визначаються ринком; 6) обмежена роль уряду в регулюванні господарських відносин. У 20 столітті, особливо після другої світової війни поступово сформувався ще один характерний принцип – принцип відкритості економік держав, найбільш виражений у статутних правилах Світової організації торгівлі (далі – СОТ), членом якої нині є і наша країна.

Пріоритет при цьому відповідно має приватноправова модель правового регулювання, яка у нас пов'язана з цивільно-правовою теорією регулювання господарських відносин. Вона спирається на принципи юридичної децентралізації, свободи вибору і особистий інтерес підприємця, стимулюючи таким чином активну приватну ініціативу і діловитість, які за своєю природою прагнуть до абсолютної свободи. Тому найважливішими загальними засадами (принципами) цивільно-

правового регулювання, закріпленими у ст. 3 Цивільного кодексу України 2003 р. (далі – ЦК) [1], є принципи свободи договору і свободи підприємницької діяльності.

Економістами давно відмічено два факти, що охоплюють проблему економіки: 1) матеріальні потреби суспільства, що є буквально необмеженими або такими, що не можуть бути задоволені; 2) економічні ресурси, тобто засоби для виробництва товарів та послуг, що є обмеженими або рідкісними. Обмежені ресурси не дозволяють досягнути ідеального рішення. Незаперечним фактом є те, що сукупність всіх наших матеріальних потреб перевищує виробничі можливості всіх наявних ресурсів [2, с. 36].

Проте і такий висновок, як видається, нині потребує перегляду. Ми не просто живемо в епоху обмежених чи рідкісних ресурсів. Людство впритул підійшло до тієї крайньої межі, за якою з очевидністю проглядається повне вичерпування традиційних джерел енергії, води і кисню, а результати виробничої діяльності людини загрожують знищенням самого життя на Землі. Постає, таким чином, питання: «Як надовго наша планета зможе витримувати існуючий економічний порядок?»

За повідомленнями Всесвітнього фонду дикої природи (WWF) екологічні ресурси планети вичерпаються до 2030 р., що приведе до кризи, наслідки якої будуть набагато серйознішими, ніж вплив теперішньої фінансової нестабільності у світі. Потреби людства в природних ресурсах вже тепер на 30 % перевищують можливості нашої планети [3].

Ще більш невтішні висновки містяться у доповіді Пентагона Президенту США Дж. Бушу, опублікованій у британському виданні «The Observer». За даними авторів доповіді, вже тепер запаси життєвих ресурсів Землі не відповідають кількості проживаючих на ній людей. До 2020 р. справлятися с «катастрофічною» нехваткою прісної води и джерел енергії стане ще складніше, і по всьому світу почнуться воєнні конфлікти. Можливе повторення подій, що відбулися приблизно 8200 р. тому назад, коли погіршення кліматичних умов викликало глобальні неврожаї, голод, епідемії і масові міграції населення [4]. Вагомим проривом в оцінках можливої екологічної катастрофи став саміт ООН зі зміни клімату у Копенгагені (7–18 грудня 2009 р.), який свідчить про те, що Світ у цілому розуміє існуючі загрози і неминучість переходу до нових економічних реалій.

Виступаючи на Другому бізнес-саміті з проблем зміни клімату «Зміна клімату: глобальні виклики та нові стратегії для українського бізнесу», який відкрився 24 березня 2010 р. в Києві, постійний координатор системи ООН Олів'є

Адам відмітив, що проблема зміни клімату лежить в основі практично всіх складнощів, з якими ми стикаємося сьогодні. Досі не всі розуміють, що зміна клімату докорінно змінить життя у 21-му сторіччі. Бізнес, який не має стратегії щодо боротьби з наслідками зміни клімату, ризикує програти в остаточному підсумку. Завчасні інвестиції в «зелені» рішення коштуватимуть дешевше. ООН закликає представників бізнесу застосовувати принципи, які ООН визначила, як «новий зелений курс», який дозволить переорієнтувати інвестиції на нові програми створення робочих місць, відновлення екосистем, та підтримку економічного зростання [5].

З урахуванням сказаного напрошується невтішний висновок про те, що із органічної частки Природи людство перетворилося в суспільство суцільного споживання, яке неначе паразит доїдає природні ресурси планети. Воно не може відмовитись від своїх споживацьких звичок. І головним негативним, як на наш погляд, спонукаючим фактором у цьому є ніщо інше як вільний ринок і підприємництво з його ненаситною жадобою до наживи. В умовах же, коли все з більшою очевидністю постає питання виживання людства, життєво необхідним видається повний перегляд цілей і мотивації господарської діяльності людини. Пріоритетним має стати не прибуток і особистий інтерес окремої особи чи групи людей, а діяльність, направлена на це саме виживання. Як це не парадоксально, на перший погляд, може звучати, для людства і планети, підприємець, який за будь-яку ціну виробляє більше заради самого виробництва і наживи, по суті є ворогом, шкідником, що наближує його кінець.

Переоцінено має бути все. І перш за все – сам підхід до створення нової моделі господарського механізму. Найважче з того, що потрібно змінити, – це подолати стереотипи поведінки. Якщо мірилом успішної політики нині виглядає зростання виробництва, то нові підходи, навпаки, повинні передбачати скорочення чи повне закриття старого неефективного, шкідливого виробництва і пошук нових заощадливих технологій на фоні інтенсивної роз'яснювальної роботи з метою знаходження нових стандартів життя.

Це неймовірно важко. Але якщо людство проявить волю, то зможе реалізувати способи жити в межах можливостей планети. При цьому потрібне чітке усвідомлення того, що у випадку кризи екологічної, від нас будуть вимагатись набагато більш радикальні і непопулярні дії, чим під час нинішньої фінансово-економічної кризи. Часу залишається все менше. За даними Всесвітнього фонду природи (жовтень 2009 р.) Світ має всього 5 років, аби дати початок новій

індустріальній революції, яка різко зменшить викиди вуглецю в атмосферу та попередить нищівні наслідки зміни клімату [6].

Нажаль, приходиться визнавати, що Україна на цьому фоні виглядає не дуже привабливо. З одного боку, влада країни (і минула, і теперішня) поводить себе так, буцімто екологічних і ресурсних загроз на Землі взагалі не існує. Так, на саміті ООН зі зміни клімату в Копенгагені Україну представляв лише Ігор Лупальцов, голова Національної Агенції Екологічних Інвестицій, у той час, коли інші держави представляли 119 голів держав та прем'єр-міністрів, у тому числі президенти США Барак Обама, Франції Ніколя Саркозі, РФ Д. Медведєв, прем'єр-міністр Великобританії Гордон Браун.

Україна разом з іншими розвиненими країнами не захотіла взяти на себе більші зобов'язання зі скорочення викидів і таким чином не сприяла досягненню домовленості між учасниками самміту. Позиція України залишилась незмінною – скоротити викиди на 20 % від рівня 1990 р., що фактично означає ріст викидів на 75 % від 2008 р. до 2020 р. [7].

З другого боку, наша країна сама по собі становить загрозу людству і планеті своїм тільки гірничо-металургійним і хімічним виробництвом (не рахуючи Чорнобиль та багато іншого). Потрібно врешті решт усвідомити, що промисловий комплекс по суті знищує основне багатство України – родючі землі, водні та природні ресурси і кисень, споживаючи при цьому у 5–6 разів більше енергії, і оточуючий нас Світ про це знає. Тому, як на наш погляд, будь-які ініціативи України, пов'язані з активізацією заходів, направлених на запобігання екологічної катастрофи, по-перше, могли б сприяти підвищенню іміджу країни, і, по-друге, – знайти реальне розуміння і фінансову підтримку з боку розвинених держав. Розвивати більшість з того, що у нас є, небезпечно і дуже скоро стане економічно не вигідно. Світ нас у цьому не підтримає. І головна причина тут полягає не в конкуренції, принаймні не тільки в ній одній.

Таким чином, перед Україною і українським народом, як видається, стоїть не легке, але дуже важливе завдання: з метою збереження життя на планеті і забезпечення майбутнього для прийдешніх поколінь у якомога скорочений час відмовитись від чисто споживацького підходу до життя і перейти до розвитку, побудованому на економії і заощадливості, виходячи із наявних можливостей, а не безмежних потреб. Потрібно зважитись на конкретні, далеко не популярні дії. І тут, безперечно, не обійтись без духовного переродження нації і всього людства, ми б сказали, певного квантового стрибка у самосвідомості людей.

Разом з тим, повинне змінитись і правове забезпечення таких змін.

Перш за все, потрібно виходити з того, що в нових умовах господарювання єдино можливою моделлю правового регулювання економічних процесів може бути виключно змішана модель правового регулювання, заснована на теорії господарського права, з різким підвищенням ролі державного регулювання. Для забезпечення цього значного доопрацювання потребує глава 2 Господарського кодексу України (далі – ГК) «Основні форми та напрями участі держави і місцевого самоврядування у сфері господарювання» [8]. Можливо, питанням управління господарською діяльністю потрібно було б присвятити цілий розділ ГК із визначенням не тільки прав та обов'язків держави і органів місцевого самоврядування у сфері господарювання, але й їх відповідальності у разі невиконання. Якщо ми визнаємо обмеженість ресурсів і необхідність їх ощадливого користування, то однією із найважливіших функцій держави має стати визначення тих напрямів господарської виробничої діяльності, які необхідні для розвитку нації і країни, а також розподіл наявних ресурсів для їх забезпечення.

Розуміючи невідворотність критики з боку прибічників ринкової економіки, насмілимось тим не менше нагадати про досвід розвитку системи матеріально-технічного забезпечення нашого радянського минулого. Думається, що без подібних органів в умовах обмежених і зникаючих ресурсів обійтись не вдасться. Інше питання, у минулому потрібно залишити всі недоліки тієї системи.

Необхідно докорінно переглянути принципи господарювання. І головним серед них повинен стати принцип раціонального використання, збереження та відновлення природних ресурсів.

Має бути переглянуто поняття підприємництва і підходи до його розвитку. Якщо основним критерієм визначення підприємництва нині є мета одержання прибутку (ч. 2 ст. 3 ГК), то на майбутнє під підприємництвом потрібно визнавати господарську діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів, у тому числі одержання прибутку, за умови мінімального використання, збереження та відновлення природних ресурсів.

Очевидною стає необхідність переглянути підходи до формування цін, які повинні включати не тільки витрати і прибуток, але і збитки, що завдаються довкіллю. Потрібно нарешті зрозуміти, що за тонною руди, вугілля тощо, собівартість якої нині оцінюється у кращому випадку у сотню-другу доларів, як правило, криється ні з чим не зрівняний збиток – терикони пустих шахтних порід, внутрішні підземні пустоти, з якими ніхто не знає, що робити, і т.д. Не встигли

відійти від Чорнобиля, наслідки якого будуть відчуватись ще не одне століття, як нависла нова загроза катастрофи не менш як європейського рівня – Калуш.

Відповідно перед Україною, як і перед іншими державами, незмінно постане питання розробки формули, альтернативної валовому внутрішньому продукту (ВВП), показники якої б при оцінці розвитку держави враховували зміну клімату та зміну стану навколишнього природного середовища в цілому.

Ми не ставимо перед собою завдання надати готові рецепти і рішення. Мета даної статті – постановка проблеми. Потрібні подальші дослідження і розробки, які могли б природно вписатися, як на наш погляд, і у Цільову комплексну міждисциплінарну програму наукових досліджень НАН України з проблем сталого розвитку, раціонального природокористування та збереження навколишнього середовища на 2010–2014 рр. [9].

Література

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356.
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. 1-го изд. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
3. Грядущий экологический кризис в мире будет серьезнее, чем финансовый // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vesti.ru/doc.html?id=2195768t_only=1.
4. Пентагон раскрыл Бушу глаза (Рассекречен тайный доклад Пентагона о конце света) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lenta.ru/word/2004/02/23/report/>
5. II український бізнес-самміт з проблем зміни клімату // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ua/pics/logo-kom.gif>.
6. Час для створення нової економіки й запобігання зміні клімату спливає // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.uk/news_ukr/zmina_klimatu/?177241/teme-is-looming.
7. Розчарування, але ще не поразка: результати переговорів ООН зі зміни клімату в Копенгагені // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://climategroup.org.ua/?p=672>.
8. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22. – Ст. 144.

9. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.nas.gov.ua/Pages/default.aspx>

Саенко Борис Евгеньевич,
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры специально-правовых дисциплин,
Донецкий государственный университет управления*

ЧЛЕНСТВО В ВТО КАК ПРАВОВОЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Законопроект «Об основах внутренней и внешней политики» [1] четко обозначает наивысшую приоритетность ее европейского стратегического курса. Президент Украины, представляя данный законопроект на заседании СНБО (Совет национальной безопасности и обороны Украины – авт.), отметил, что «это основной вектор нашего развития, который определяет содержание общественных преобразований и основное направление нашей внешней и внутренней политики» [2, с. 1].

Перед властью, государством, перед всем обществом поставлены амбициозные, но вместе с тем реальные задачи: через реформирование экономики, переход на инновационную модель ее развития выйти на современные количественные и качественные показатели роста, войти через 10 лет в число двадцати наиболее развитых стран мира. Осуществлению этих стратегических планов призвано способствовать членство Украины в ВТО, 152-м участником которой она стала 16 мая 2008 г. [3].

Всемирная торговая организация (ВТО) – международная организация, созданная в 1995 г. с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 г. и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации.

ВТО отвечает за разработку и внедрение новых торговых соглашений, а также следит за соблюдением членами организации всех соглашений, подписанных большинством стран мира и ратифицированных их парламентами. ВТО строит свою деятельность исходя из решений, принятых в 1986–1994 гг. в рамках Уругвайского раунда и более ранних договоренностей ГАТТ. Обсуждения

проблем и принятие решений по глобальным проблемам либерализации и перспективам дальнейшего развития мировой торговли проходят в рамках многосторонних торговых переговоров (раунды). К настоящему времени проведено 8 раундов таких переговоров, включая Уругвайский, а в 2001 г. стартовал девятый в Дохе, Катар.

На июль 2008 г. в ВТО состояло 153 страны [3]. Каждая из них обязана предоставлять другим членам организации режим наибольшего благоприятствования в торговле.

Правила ВТО предусматривают ряд льгот для развивающихся стран. В настоящее время развивающиеся страны – члены ВТО имеют (в среднем) более высокий относительный уровень таможенно-тарифной защиты своих рынков по сравнению с развитыми. Тем не менее, в абсолютном выражении общий размер таможенно-тарифных санкций в развитых странах гораздо выше, вследствие чего доступ на рынки высокопередельной продукции из развивающихся стран серьезно ограничен.

Продвижение Украины к членству в ВТО сопровождалось разработкой хозяйственного законодательства, адекватного уровню и требованиям стран с развитой рыночной экономикой. Как и любое новое дело, этот процесс проходил зачастую интуитивно, путем проб и ошибок, использования зарубежного опыта, принятия и отмены законов, подзаконных нормативных актов, регулирующих хозяйственные отношения в новых, рыночных условиях, постепенного освобождения от навязчивой опеки государства. Не вдаваясь в детальный анализ данного процесса, следует отметить, что в итоге было сформировано хозяйственное законодательство, венцом которого стало принятие в 2003 г. Хозяйственного кодекса Украины [4]. По мнению экспертов, это во многом предопределило позитивное решение о принятии Украины в ВТО 5 февраля 2008 г., которое было ратифицировано законом Украины от 10 апреля 2008 г. № 250-VI [5].

В последнее время сфера деятельности ВТО расширяется и предусматривает не только регулирование товарных потоков, но и международное экономическое регулирование капитала и рабочей силы. Членство в этой организации стало практически обязательным условием для любых стран, которые стремятся интегрироваться в мировое хозяйство.

Если обратиться к статистическим данным, характеризующим торгово-экономические процессы после вступления Украины в ВТО, следует признать, что

социально-экономический эффект оказался гораздо скромнее, чем предполагалось. Вероятно, здесь сыграл негативную роль мировой экономический кризис, наиболее острая фаза которого пришлась как раз на период адаптации Украины к условиям ВТО, на конец 2008–2009 гг. Однако немаловажную отрицательную роль сыграли просчеты во внешнеэкономической политике, допущенные в 2005–2009 гг., т.е. уже в период активной подготовки и членства Украины в ВТО.

Прежнее руководство декларировало, что главная цель вступления страны в ВТО – сближение с Европой, создание условий для зоны свободной торговли с Евросоюзом. Но реально главным эффектом от вступления стал наплыв на украинский рынок не европейских, а азиатских - китайских товаров. Да, из прошедших пяти лет только в 2009-м Украина в течение всего года торговала по правилам ВТО. Однако статистика показывает, что принципиальных изменений в связи с этим не произошло. Торговля со всеми регионами сократилась из-за кризиса, но в разной степени. Так, экспорт в Европу уменьшился на 48%, тогда как в Азию на 23,6% в страны СНГ – на 41,8%, причем в Казахстан – лишь на 22,6%. Падение экспорта в РФ и Беларусь было также меньше, чем в Европу. А вот экспорт в США, несмотря на симпатии к прежнему президенту и разрекламированную отмену поправки Джексона – Вэника (которая, впрочем, давно не применялась на практике) сократился почти в 8 раз [6].

Таким образом, вступление Украины в ВТО на фоне мирового кризиса сопровождалось сокращением экспорта, прежде всего, в Европу и США и не воспрепятствовало тому, что европейский импорт сократился меньше, чем импорт из СНГ.

Еще одним распространенным тезисом было утверждение, что в ВТО Украина вступила не только ради улучшения торговли, но и привлечения европейских инвестиций. Действительно, на 1 января 2005 г. инвестиции из ЕС в экономику Украины составляли 54,7% общей суммы иностранных инвестиций, а на 1 января 2010 г. – 78,3% . Однако этот прирост более чем на треть обусловлен возвратом украинских капиталов из кипрских офшоров: доля Кипра в инвестициях за это время выросла с 12,2% до 21,3%. А главное в том, что в минувшем, 2009 г. доля Европы в инвестициях впервые сократилась – на 0,7% (без учета Кипра – на 0,5%). Фактор участия Украины в ВТО оказался менее значимым для привлечения европейских инвестиций, чем психологические особенности инвесторов из

Европы, менее склонных рисковать по сравнению с инвесторами из развивающихся экономик (а инвестиции во время кризиса – всегда особый риск).

Нередко говорят, что благодаря членству Украины в ВТО последствия кризиса оказались мягче, чем могли бы быть – дескать, иначе другие страны просто позакрывали бы свои рынки от ее продукции. Однако опыт России показывает, что такой сценарий отнюдь не обязателен. Так, несмотря на неучастие России в ВТО, экспорт большинства отраслей российского народного хозяйства сократился в меньшей степени, чем это произошло с соответствующими отраслями украинской экономики (за исключением продукции деревообрабатывающий и целлюлозно-бумажной промышленности, которая дает лишь 3,7% ее экспорта). В целом экспорт российской продукции без учета энергоносителей превышает 100 млрд. долл., что в 2,6 раза больше всего украинского экспорта [6].

Таким образом, по основным экспортным товарам Украина, несмотря на участие в ВТО, хуже удержала свои рынки сбыта, чем Россия. Это закономерно, потому что прежнее руководство страны всерьез не думало о том, как удерживать и расширять рынки, используя механизмы ВТО, поскольку рассматривало вступление в эту организацию как самоцель.

С точки зрения права потенциал участия Украины в ВТО используется далеко не полностью. Действительно, казалось бы, наработана достаточная нормативно-правовая база, регулирующая хозяйственную деятельность в рамках ВТО: на протяжении 2008–2010 гг. принято 8 законов Украины, направленных на гармонизацию ее законодательства к условиям ВТО, разработан План мероприятий по адаптации украинской экономики к требованиям ВТО, утвержденный распоряжением Кабинета Министров Украины от 17 декабря 2008 г. № 1570-р [7]. Однако результативность участия страны в ВТО пока невелика.

Вести речь о правовом аспекте членства Украины в ВТО следует исходя из экономической эффективности, конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности, перехода от экспортно-сырьевой к инновационной модели развития. Необходимо акцентировать внимание не только на количестве нормативно-правовых актов Украины, отвечающим требованиям ВТО, но и на механизмах их реализации исходя из интересов страны.

При этом следует учитывать, что система обязательств Украины как члена ВТО является составной частью единой политики в сфере государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Указанные обязательства, в

частности, предусматривают трансформацию и увязывание уровней пошлины, либерализацию режима доступа к рынку услуг. Одновременно гармонизация национального законодательства с требованиями и правилами ВТО не должна сдерживать или даже ухудшать темпы экономического роста, эффективность, инвестиционную привлекательность Украины как страны с крупной, достаточно развитой экономикой, нацеленной на достижение лидирующих позиций в регионе и мире.

Вступление Украины в ВТО – это новое состояние существования украинской экономики, очередной этап, который является неминуемым в контексте развития Украины и интеграции ее в мировое сообщество.

Как показывает опыт других стран, первоочередным должно быть приведение в соответствие с нормами ВТО законодательства о налоговом и таможенном регулировании, защите прав интеллектуальной собственности, государственной поддержке промышленности и сельского хозяйства.

Членство в ВТО образует достаточные условия для интеграции Украины в европейское экономическое пространство, создания правовых основ для стабильного ведения бизнеса и международной торговли, благоприятной среды для привлечения иностранных инвестиций. План первоочередных мер по выполнению обязательств Украины в рамках членства в ВТО предусматривает гармонизацию законодательства с нормативами ВТО, предотвращение применения к Украине ограничительных мер со стороны стран – членов ВТО, а также содействие укреплению авторитета Украины как надежного партнера на международной арене. Важным преимуществом получения Украиной членства в ВТО является создания прозрачной бизнес – среды. Обязательным условием для этого является усовершенствование систем стандартизации, сертификации, применения санитарных, фитосанитарных мер и технических регламентов. Такое усовершенствование для государства имеет особое значение и может быть обеспечено лишь в виде кардинальной реформы всей системы отечественного технического и правового регулирования.

После получения Украиной членства в ВТО используется аргумент относительно запрещения предприятиям производить продукцию, которая не будет соответствовать международным стандартам качества, а поэтому их рыночную нишу займут иностранные поставщики. Это не соответствует действительности, качество продукции, которая реализуется на рынках стран – членов ВТО, не регламентируется соглашениями Организации. Стандарты,

которые существуют в стране, могут быть более либеральными, чем международные стандарты качества. Основным стимулом для внедрения предприятиями систем управления качеством являются не формальные требования ВТО, а необходимость повышения конкурентоспособности продукции собственного производства.

Литература

1. Об основах внутренней и внешней политики: законопроект от 01.06.2010 г. реестр. № 6451 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [/http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2010_06_01/JF4Z700A.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2010_06_01/JF4Z700A.html)
2. Виктор Янукович определился с основами // Аргументы недели. – 2010. – 3–9 июня. – № 23 (77). – С. 1.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
4. Господарський кодекс України от 16.01.2003 г. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22. – Ст. 144.
5. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі: Закон України від 10 квітня 2008 р. № 250-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 23. – Ст. 213.
6. Попов А. А если не мифологизировать ВТО и ЕС? // «2000». – 2010. – 26 марта – 1 апреля. – № 12 (503). – С. В2 – В3.
7. Інформація щодо стану приведення законодавства України у відповідність із зобов'язаннями, узятими при вступі до СОТ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id

Зверева Елена Владимировна,
кандидат юридически наук, доцент,
г. Донецк

ЗАЩИТА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА КАК НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вступление Украины во Всемирную Торговую Организацию (далее – ВТО) выдвигает на первый план проблему защиты потребительского рынка от некачественных товаров, работ, услуг. Решение этой проблемы должно осуществляться на государственном уровне и быть приоритетным направлением

деятельности государственных органов, призванных защищать потребительский рынок и всех его участников, в том числе потребителей.

Статья 42 Конституции Украины [1] устанавливает обязанность государства защищать права потребителей, осуществлять контроль над качеством и безопасностью продукции и всех видов услуг и работ, оказывать содействие деятельности общественных организаций потребителей и далее в этой же статье провозглашает право на свободное занятие предпринимательской деятельностью. Соседство в статье конституции двух казалось бы противоположных понятий: защита прав потребителей и право на занятие предпринимательской деятельностью, подчеркивает их единство.

Это единство проявляется на потребительском рынке и состоит в том, что и потребитель и субъект предпринимательской деятельности являются его участниками, что в свою очередь свидетельствует о необходимости государственного регулирования хозяйственной деятельности с целью обеспечения единого подхода к защите прав участников потребительского рынка.

Подтверждение данному тезису находим в ст. 20 Хозяйственного кодекса Украины [2] которая так и называется «Защита прав субъектов хозяйствования и потребителей», которая предусматривает обеспечение государством защиты прав и законных интересов субъектов хозяйствования и потребителей, и устанавливает равные средства защиты нарушенных прав как для субъектов хозяйствования, так и для потребителей. Однако, бесспорно существующие отличия между указанными лицами находят выражение в ст. 39 Хозяйственного кодекса Украины «Защита прав потребителей», устанавливающей права потребителей, а также обязанность государства по защите их интересов.

Государственная защита прав потребителей состоит в том, что государство обеспечивает гражданам защиту их интересов как потребителей, предоставляет возможность свободного выбора товаров (работ, услуг), получения знаний и квалификации, необходимых для принятия самостоятельных решений при приобретении и использовании продукции в соответствии с их потребностями, и гарантирует приобретение или получение продукции другими законными способами в объеме, обеспечивающем уровень потребления, достаточный для поддержания здоровья и жизнедеятельности [2]. Для защиты прав потребителей в государстве создается система органов, направленных на обеспечение такой защиты.

Однако, как было сказано ранее, на сегодняшнем этапе следует говорить о необходимости обеспечения защиты потребительского рынка в целом и всех его участников и следовательно о системе органов, направленных на защиту потребительского рынка.

Так, Государственный комитет Украины по вопросам технического регулирования и потребительской политике является центральным органом исполнительной власти со специальным статусом, призванным защищать интересы потребителя и осуществлять контроль на потребительском рынке. В систему Госпотребстандарта Украины входят: территориальные управления по делам защиты прав потребителей, научно-исследовательские институты, а также центры стандартизации, метрологии и сертификации, т.е. органы, направленные на обеспечение защиты потребительского рынка в целом.

Приоритетными направлениями деятельности Госпотребстандарта Украины в сфере защиты потребительского рынка является: создание рыночных механизмов защиты прав потребителей; соблюдение баланса интересов потребителей, производителей, предпринимателей, органов власти в обеспечении приоритетов государственной политики в сфере защиты прав потребителей; повышение эффективности функционирования национальной системы технического регулирования в пользу потребителей на основе гармонизации законодательства с требованиями ВТО и Европейского Союза; совершенствование государственного контроля и надзора на потребительском рынке и на производстве; продолжение работы по созданию в органах местного самоуправления структурных подразделений по вопросам защиты прав потребителей; переориентация основных задач стандартизации и сертификации на потребности граждан; обеспечение соблюдения баланса между техническим регулированием и потребительской политикой; расширение практики сотрудничества органов, осуществляющих защиту прав потребителей с производителями продукции, в том числе алкогольных напитков, для выявления на рынке опасных и фальсифицированных товаров.

Анализ направлений деятельности Госпотребстандарта показывает, что защиту потребительского рынка осуществляют органы в полномочия которых входит и защита прав потребителей. Необходимо также отметить, что при исполнении функций в системе государственных органов, обеспечивающих защиту потребительского рынка, могут наблюдаться факты дублирования. Однако такое дублирование не следует считать недостатком, так как оно обусловлено

реальной необходимостью. Прежде всего, это касается качества товаров, работ, услуг. Один и тот же товар может проверяться несколько раз. Например, производитель товара осуществляет текущий или входной контроль качества, необходимый для обеспечения выпуска доброкачественных изделий, определения их пригодности для реализации, установления соответствующей цены и т.п. В то же время, качество изготовленной продукции могут проверять и представители Госпотребстандарта Украины, иных контрольно-надзорных органов, потребители.

Представляется, что такое внимание к качеству продукции целиком оправдано. Ведь низкое качество товара во многих случаях может послужить причиной реальной угрозы законным интересам потребителей, отрицательно отразиться на их здоровье и даже жизни [3; 4], а также существенно ухудшить конкурентоспособность отечественной продукции как на внутреннем, так и на международном рынке. Более того, защищая потребительский рынок от попадания некачественного контрафактного товара, государственные органы тем самым осуществляют непосредственную защиту права потребителей на качество и безопасность товаров, работ, услуг и оказывают регулирующее воздействие на деятельность субъектов хозяйствования, что особенно актуально в условиях членства Украины в ВТО.

Важность обеспечения качества производимой продукции для повышения ее конкурентоспособности и защиты потребительского рынка страны давно осознали в странах ЕЭС. Например, согласно выводам еженедельника «Нубель обсервер» выпуск и реализация недоброкачественной продукции наносит значительный материальный ущерб не только ее фирмам, компаниям, но и интересам государства, так как теряется приблизительно четвертая часть всех экспортных поступлений за год или треть государственного бюджета. Так, Франция ежегодно теряет 300 млн. франков вследствие низкого качества продукции [5, с. 3]. Указанное свидетельствует о необходимости совершенствования государственного регулирования хозяйственной деятельности с целью защиты потребительского рынка.

Как свидетельствует мировой опыт, переход к свободным рыночным отношениям предопределяет усиление контроля со стороны государства [6, с. 87]. Подтверждением данному тезису может служить французское хозяйственное законодательство, в частности содержание нового Коммерческого кодекса Франции.

Подтверждением необходимости усиления контроля со стороны государства за деятельностью хозяйствующих субъектов с целью защиты потребительского рынка свидетельствует и развивающееся во всем цивилизованном мире антимонопольно-конкурентное законодательство, которое, безусловно, направлено на защиту потребительского рынка.

Роль антимонопольно-конкурентного законодательства во всем мире значительно возрастает, что позволило некоторым западным исследователям называть ее «экономической конституцией» или «конституцией рыночной экономики» [7, с. 270].

Более того, исследователи глобальной торговой системы (ВТО) отмечают повышение роли и широкие масштабы применения конкурентной политики на современном этапе. С их точки зрения, конкурентная политика дополняет рыночную систему и представляет собой систему средств правового, экономического и организационно-административного характера, направленных на формирование конкурентной среды, развитие и защиту честной конкуренции и борьбу с нарушениями действующего антимонопольного законодательства [8, с. 500].

Зарубежные исследователи под конкурентной политикой в широком значении понимают все политики которые имеют отношение к рыночной конкуренции, в том числе торговую политику, регуляторную политику, а также правительственную политику регулирования антиконкурентных действий предприятий и организаций всех форм собственности. В узком же понимании, термин конкурентная политика применяется к законам или политикам, регламентирующим антиконкурентное поведение предприятий [9]. Следовательно, конкурентная политика направлена на обеспечение конкурентной среды экономики, что также направлено на защиту потребительского рынка и всех его участников.

Как известно, большинство национальных экономик и мировая экономика в целом построены на рыночной системе основой функционирования которой является конкуренция, обеспечивающая наиболее полное и качественное удовлетворение потребностей потребителей, эффективное использование ресурсов, а также стимулирующая производство и инновационные процессы.

Влияние конкуренции на экономическое развитие отдельных стран рассматривалось довольно давно. Так, А.Смит считал конкуренцию гармонизирующим фактором индивидуальных интересов субъектов

хозяйствования и регулятором личного эгоизма, способствующего достижению экономического равновесия, а также стимулятором эффективного использования ограниченных ресурсов выравнивающим спрос и предложение и восстанавливающим пропорциональность, т.е. осуществляющим саморегулирование экономики. Л.Эрхард называл одной из важнейших задач государства обеспечение свободной конкуренции при этом указывая, что свободная личная инициатива и конкуренция должны соединяться с активной ролью государства в хозяйственной жизни. Л.Ваверман делал акцент на направленности конкурентной политики на поддержание общего социального благосостояния и обеспечение достатка как потребителей, так и производителей [8, с. 500].

Здесь следует отметить важность тезиса о приоритетности публичных интересов над частными. Как справедливо указывает О.М. Винник, в западной юриспруденции используется формула: закрепление приоритета частных интересов, при условии, что они не причиняют вреда общему благу [10, с. 67]. Иными словами, сбалансированный частный интерес – суть публичного интереса [11, с. 114]. Что еще раз обуславливает необходимость обеспечения защиты потребительского рынка в целом, т.е. публичного интереса, который выражается как сбалансированный частный интерес всех субъектов потребительского рынка. Изложенное свидетельствует о необходимости усиления государственного регулирования деятельности субъектов хозяйствования с целью защиты потребительского рынка и установления приоритетности данного направления в деятельности государственных органов, призванных защищать интересы потребителя и потребительского рынка в целом.

Одним из направлений обеспечения защиты сбалансированного частного интереса всех субъектов потребительского рынка и должна выступать конкурентная политика, разрабатываемая государством и устанавливающая «правила игры» субъектов хозяйствования на потребительском рынке Украины.

Литература

1. Конституція України 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 41.
2. Хозяйственный кодекс Украины: Закон Украины от 16 января 2003 г. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №18–22. – Ст.144.
3. Яцик А. Вода... ти саме життя / А.Яцик // Урядовий кур`єр. – 1994. – № 44. – С.7.

4. Хоменко Г. Контроль чи національна політика? / Г. Хоменко // Урядовий кур'єр. – 1993. – 2 листоп. (№ 160–161). – С.14.
5. Белых В. С. Качество товаров в английском договоре купли - продажи / В.С.Белых.- М.: МП «Глобус», Издательство стандартов, 1991. – 66 с.
6. Андрийко О.Ф. Контроль в демократическом государстве: проблемы и тенденции / О.Ф. Андрийко. – К.: Наукова думка, 1994. – 165 с.
7. Валитов С.С. Правовое регулирование конкуренции в Украине / С.С. Валитов. – Донецк. – 2009. – С. 270.
8. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т.М. Циганкова. – Вид.2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 660 с.
9. Chaitoo R., Hart M. Labelling of Geneticallly Modified Product: Strategic Trade Policy Considerationd for Canada, - Occasional Papers in International Trade Law and Policy. – Centre for Trade Police and Law. Ottawa – November. 2000. – 51 p.
10. Вінник О.М. Публічні та приватні інтереси в господарських товариствах: проблеми правового забезпечення: моногр. / О.М.Вінник. – К.: Атіка. – 2003. – 352 с.
11. Грудницька С.М. Розвиток законодавства про суб'єкти господарського права // Напрями оновлення господарського законодавства України: Зб. наук. пр. / С.М. Грудницька // НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень; Ред.кол.: Мамутов В.К. (від.ред.) та ін. – Донецьк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – С. 110–134.

*Жданко Єлизавета Сергіївна,
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
Інститут економіко-правових
досліджень НАН України*

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ЦІНОУТВОРЕННЯ: НАПРЯМИ
ВДОСКОНАЛЕННЯ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ У СОТ
(НА ПРИКЛАДІ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ)**

Для подолання кризового стану економіки України першорядного значення набуває розвиток галузей матеріального виробництва. Для України це, перш за все, металургійний комплекс – найважливіша базова галузь національного господарства. Підприємства цього виду економічної діяльності носять бюджето-, місто- і регіоноутворюючий характер, що обумовлює надзвичайно важливу роль

досліджень особливостей та перспектив їх розвитку, реалізації ефективних економічних методів й правових засобів державного регулювання господарських процесів, що відбуваються у цьому секторі, зокрема, процесу ціноутворення. У зв'язку з винятковою актуальністю проблем правового забезпечення ціноутворення останнім часом спостерігається поживлення наукового інтересу до цих питань. У роботах вітчизняних учених А. Денисова, Г.Джумагельдієвої, Л. і В. Кириленко, Г.Солодухіна [1–3] та ін. досліджено доцільність правового регулювання економічного процесу, принципи, на яких базується законодавство про ціноутворення, досвід економічно розвинених країн в цьому питанні, взаємозв'язок законодавства про ціноутворення та податкового законодавства України. Разом з тим низка питань ще залишається недостатньо розробленою. Зокрема, практично недослідженим залишається таке складне й в той же час дуже важливе для сучасної економіки України питання ефективності вживаних засобів та інструментів державного впливу на рівень цін, потребує рішення проблема поведінки вітчизняних підприємств в умовах недосконалої законодавчої бази ціноутворення. Окремі теоретичні і методичні аспекти управління ціноутворенням на продукцію чорної металургії досліджено вітчизняними та російськими дослідниками: О.Амошею, С.Аптекарем, Т.Бенем, В.Красною, В.Лісіним, Н.Намазбековим, М.Сорокіною, Л.Шевельовим та ін. [4–7]. В роботах цих авторів досліджено особливості ціноутворення на металургійну продукцію, принципи і методи, на яких воно базується, напрями вдосконалення процесу формування та управління цінами на продукцію гірничо-металургійного комплексу (далі – ГМК), окремі аспекти державного регулювання цього процесу. В той же час низка питань, які стосуються аналізу специфіки та проблем діяльності вітчизняних металургійних підприємств в умовах вступу України 16 травня 2008 р. до Світової організації торгівлі (далі – СОТ), що призвело до зростання конкуренції, необхідності перегляду і зміни методів, заходів та інструментів державного регулювання економічних процесів у металургійному комплексі, обумовило необхідність внесення відповідних коректив у процеси функціонування та управління металургійними підприємствами, носять дискусійний характер і потребують подальших докладних досліджень.

Метою даної статті є обґрунтування пропозицій щодо перспективних напрямів вдосконалення державного регулювання в сфері ціноутворення в ГМК в умовах членства України у СОТ.

Не дивлячись на те, що вступ і членство України у СОТ сприяли відкриттю ринку для української металургійної продукції, проти вітчизняних металургів все ще діє багато тарифних обмежень. При цьому, найактивніше захисні заходи проти українських металургійних підприємств застосовуються з боку країн, чий металургійні ринки найпривабливіші з погляду металоторговлі: Європейського Союзу, Південної Америки, Африки, США, Канади, Мексики. В цілому, в даний час проти металургійної продукції з України діє близько 30 антидемпінгових, спеціальних і компенсаційних заходів, більшість з яких стосується плоского гарячекатаного прокату, холоднокатаного прокату, арматури і труб. При цьому 70% всіх обмежень, що вводяться проти України, доводиться на металоекспорт.

В таких умовах доцільною є оцінка наслідків членства України у СОТ для металургійних підприємств. Аналіз спеціальної літератури [4; 8–9], зарубіжного досвіду функціонування промислових, зокрема металургійних, підприємств країн-членів СОТ, сучасної економічної ситуації у країні дозволяє виокремити наступні основні наслідки членства України у СОТ для металургійних підприємств:

- Посилення конкуренції. Відтепер Україна не зможе закрити свій внутрішній ринок для імпортерів.

- Спрощення умов торгівлі унаслідок відміни тарифних і кількісних квот на постачання металопродукції в країни Євросоюзу і вільний транзит по території країн-членів СОТ, що забезпечить збільшення валютних надходжень від експорту вітчизняної продукції, дозволить розширити географію експорту українських металургійних підприємств унаслідок спрощеного доступу до ринків країн-членів СОТ (їх частка складає понад 95% світової торгівлі). Згідно оцінкам експертів, за умови відміни кількісних обмежень і подальшої лібералізації тарифних обмежень на експорт обсяг української металопродукції, що поставляється в Євросоюз, збільшиться в 1,4 рази; розширення експортних можливостей забезпечить Україні щорічний приріст ВВП 1,5-1,7%, а загальне зростання добробуту від вступу в СОТ підвищить 10 % обсягу загальнонаціонального споживання [9, с. 26].

- Скорочення рівня ввізних мит практично на всі види продукції, які імпортуються до України, представляється досить вигідним для металургійних підприємств, які при модернізації вимушені використовувати імпортні комплектуючі й устаткування.

- Отримання у відповідності з діючими нормами і правилами СОТ:

- а) нормативно-правового закріплення полегшеного доступу до світових ринків товарів, послуг, технологій, капіталів; отримання відповідних прав для

захисту національних економічних інтересів на цих ринках. Зазначена перевага може бути забезпечена за допомогою безумовного надання режиму найбільшого сприяння в торгівлі товарами, послугами і технологіями, а також національного режиму в питаннях внутрішнього оподаткування, нетарифного регулювання. В таких умовах у вітчизняних металургів з'явиться можливість понизити ціну пропозиції на відповідних ринках, оскільки стабільніший режим торгівлі створить умови для скорочення комерційних ризиків, що певним чином закладаються в ціну (у вигляді комерційної приплати, надбавки);

б) міжнародно визнаного права застосування комплексу обґрунтованих заходів захисту внутрішнього ринку, окремих галузей економіки у відповідності з угодами СОТ: щодо платіжного балансу, про захисні заходи, про субсидії і компенсаційні заходи, статей ГАТТ щодо антидемпінгових і компенсаційних заходів.

Згідно оцінкам деяких фахівців, в умовах СОТ українські підприємства ефективніше відстоюватимуть свої інтереси в ході антидемпінгових і компенсаційних розслідувань. Членство України у СОТ дозволить використовувати в торгових спорах механізми, передбачені нормами цієї організації, торгові відносини з іншими країнами підпадуть під багатобічні міжнародні правила і норми, які діють в рамках СОТ. При вмілому використанні ця перевага забезпечить зростання позицій українських виробників в антидемпінгових і спеціальних розслідуваннях, що дозволить скоротити витрати українських експортерів від дискримінаційних дій, забезпечивши кращі умови в аспекті антидемпінгових механізмів. Крім того, країнам-членам СОТ набагато складніше задіяти нові обмежувальні заходи один проти одного, оскільки для порушення таких розслідувань потрібні дуже вагомі підстави. При цьому деякі антидемпінгові заходи будуть скасовані автоматично, оскільки діяли на підставі того, що Україна не була членом СОТ. В той же час, якщо український ринок відчуватиме значний тиск імпортової металопродукції, членство в СОТ передбачає гнучку систему захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції. Проте, необхідно обмовитися, що хоча членство у СОТ потенційно покращує позиції країни, проти якої ініціюються антидемпінгові розслідування, але повністю від їх загрози не позбавляє. Так, останнім часом відмічена тенденція зростання кількості антидемпінгових розслідувань країн-членів СОТ.

Збільшення іноземних інвестицій в ГМК України унаслідок поліпшення інвестиційного клімату за рахунок впровадження прозорого правового поля,

стабільніших, прозоріших і прогнозованих умов функціонування галузі. В даний час старіння основних фондів вітчизняних металургійних підприємств є головною проблемою України в контексті використання переваг від членства у СОТ. Енергоємність виробництва української сталі на 20-25% вища за загальносвітовий рівень (частка енергетичних витрат в структурі собівартості виробництва вітчизняних підприємств коливається від 30 до 50%, а в деяких випадках і вище, провідних російських підприємств з повним металургійним циклом складає 20-25%, а на аналогічних зарубіжних підприємствах цей показник в 1,3-1,5 рази менший за російські). Крім того, частка залізорудної сировини і коксу в собівартості українського металопрокату сьогодні зашкалює за відмітку в 80% [4, с. 189]. У сучасних умовах рівень енергетичних і сировинних витрат в структурі собівартості виробництва є одним з найважливіших чинників, що визначають фінансово-економічний стан металургійних підприємств і конкурентоспроможність їх продукції на світових ринках. Зрозуміло, все це свідчить не на користь цінової конкурентоспроможності вітчизняних товарів. Очевидно, що розвиток чорної металургії – це освоєння технологічної продукції вищих переділів з максимальною доданою вартістю. Тим часом, сьогодні високотехнологічним і економічним електросталеплавильним методом в Україні виробляється лише 3% сталі. Вирішити всі ці проблемні питання українського ГМК і переорієнтувати виробництво покликане залучення іноземних інвестицій.

Необхідність відмови від мита на металобрухт, що може призвести або до дефіциту сировини для українських металургійних комбінатів, або до його дорожчання на внутрішньому ринку (отже, на тлі того, що металургійні підприємства в даний час переживають серйозну кризу, пов'язану з недоліком на внутрішньому ринку коксівного вугілля і, як наслідок, неповне завантаження коксохімічних заводів, тепер ще зазнаватимуть брак металобрухту); одночасно знімається заборона на експорт брухту кольорових металів і легованої сталі з паралельним введенням експортних мит. Методика ціноутворення і відповідного розрахунку мит буде затверджена окремою постановою уряду.

Необхідність відмови від будь-яких податкових пільг і «експериментів», що є негативним моментом, оскільки якщо раніше від надмірної активності крупних транснаціональних корпорацій, які прагнули перенести своє виробництво в цілях мінімізації витрат до України, остання була захищена непрозорими митними і податковими системами, нетарифними обмеженнями, то зі вступом у СОТ ці бар'єри зникли. Отже, в даний час неможливим є стимулювання державою

експорту металопродукції та підтримка металургійних підприємств завдяки прямим субсидіям, пільгам, списанню заборгованості. Щоб в таких умовах зберегти пріоритетні для економіки України галузі, українським органам влади та управління доцільно в стислі терміни створити сучасну систему державної підтримки, розробити заходи щодо захисту національної торгової і промислової політики, затвердити план адаптації української економіки до умов СОТ.

Підвищення цін на металургійну продукцію, що супроводжується і одночасним зростанням цін на енергоносії, тарифів на вантажні перевезення продукції і сировини ГМК та в цілому всіх складових вартості продукції. В даний час набувають загрозливого характеру тенденції зростання цін на всі складові матеріальних витрат на виробництво металургійної продукції: сировини (природної сировини, палива всіх видів, що витрачається на технологічні цілі, вартість вироблення всіх видів енергії) і матеріалів; купівельних матеріалів, комплектуючих виробів і напівфабрикатів; транспортних робіт; купівельної енергії всіх видів, яка витрачається на технологічні, енергетичні та інші потреби. Все це робить визначальний вплив на ціну, а, відповідно, і на цінову конкурентоспроможність вітчизняної металургійної продукції, а також обумовлює важливість і першочергову необхідність участі держави в процесах, що відбуваються в галузі, особливо, зважаючи на стратегічну роль, яку грає чорна металургія в економічному і соціальному розвитку міст, регіонів та країни в цілому.

Взагалі, стабільний розвиток виробничо-господарського потенціалу металургійних підприємств в умовах членства України у СОТ може базуватися на оптимальному поєднанні трьох складових:

1) природних конкурентних переваг (посилення тих, що існують і створення нових). У реалізації цієї складової важливу роль відіграють як суб'єкти господарської діяльності ГМК, так і органи державної влади та управління;

2) активної позиції власне металургійних підприємств та їх об'єднань (зокрема, здійснення ними стратегічного управління ціноутворенням, розробка, реалізація ефективної цінової стратегії, яка відповідає загальній стратегії діяльності та розвитку кожного окремого металургійного комбінату в складі об'єднання або виробничого підрозділу);

3) розумного протекціонізму держави (розробка та реалізація політики утримання темпів зростання цін і тарифів на продукцію галузей-природних монополістів, які підлягають державному контролю, а також регулювання експортно-імпортних відносин).

Відношення існуючих суб'єктів впливу на ціноутворення до регулювання цін на продукцію металургійних підприємств істотно відрізняється. Виробники металургійної продукції вважають, що ціноутворення – процес ринковий і не підлягає регулюванню через прихильність ринкової ідеології. Точка зору споживачів металу на цю проблему протилежна: вони, бажаючи створити державні механізми захисту їх бізнесу, схильні лобіювати введення заходів регулювання цін на внутрішньому ринку, звільнення металу, що імпортується, від квот та мит. При цьому слід підкреслити, що споживчий підхід має як переваги, так і недоліки. «Плюс» цього підходу до визначення можливих напрямів управління галуззю полягає в тому, що позиція споживачів металургійної продукції відповідає державній стратегії розвитку конкурентоспроможної переробної промисловості. В той же час, не дивлячись на загальні цілі, споживачі роз'єднані та при обговоренні питання цінорегулювання на металоринку, як правило, відстоюють власні корпоративні інтереси і не вживають заходів щодо спільних дій у межах відповідних міжгалузевих об'єднань, створення яких сприятиме вирішенню загальних проблем.

Держава, як один з найважливіших суб'єктів впливу на ціноутворення в металургійному комплексі, дотримується точки зору необхідності участі в процесі регулювання ситуації в галузі, проте не стільки саме в металургії, скільки у взаєминах суб'єктів господарювання-представників чорної металургії з галузями-споживачами.

Таким чином, в даний час в Україні контроль над цінами та обсягами постачань сировини (металургійне лобі) і готового прокату формує пріоритети державного впливу на ринок металопродукції. Досвід більшості країн з розвиненою ринковою економікою доводить, що державне регулювання у сфері ГМК не тільки необхідно, але і дає значущий економічний загальнонаціональний ефект, оскільки навіть в розвинених країнах ринок неодноразово демонстрував, що не є ідеальним, самодостатнім механізмом регулювання економічної діяльності і часто не здатний протистояти монополістичним тенденціям. Зростання цін і дефіцит металопродукції примушує уряди багатьох країн вводити заходи, спрямовані на захист інтересів внутрішніх споживачів, механізми регулювання локальних ринків, сприятливі для споживаючих галузей. Найбільших успіхів в цьому досягли в Південній Кореї, де металургійні підприємства добровільно обмежують обсяги експорту, направляючи свою продукцію на внутрішній ринок. Регулюючий вплив уряду різних країн на формування цін на металургійну продукцію в умовах

зростання цін на сировину, матеріали, паливно-енергетичні ресурси продемонстровано в табл.

Отже, на теперішній час великого значення набуває обґрунтована побудова системи державного регулювання ціноутворення. Діючий економічний механізм передбачає систему державного контролю за основними ресурсами (продукцією природних монополій, вартістю робочої сили і т. д.) та управління їх використанням в рамках самостійних ринкових відносин господарюючих суб'єктів.

Таблиця Регулюючий вплив держави на ціноутворення на металургійних ринках різних країн [10, с. 9]

Країна	Суть регулювання	
	Ціни на сировину	Ціни на прокат
Китай	Скорочення експорту коксу, утримання внутрішніх цін на сировинні ресурси на відносно низькому рівні	Утримання цін за допомогою фінансових інструментів регулювання, індикативне планування, спрямоване на охолодження ринку
ЄС	Лобіювання обмежень експорту металобрухту, можливе введення системи моніторингу експорту	–
США, Чехія	Лобіювання обмежень експорту металобрухту	–
Сербія	З жовтня 2003 р. діє експортне мито на металобрухт – 15 %	–
Південна Корея	Система ліцензування експорту металобрухту і арматури	Добровільні обмеження на експорт для зниження внутрішніх цін
Малайзія	–	Державою встановлюється максимальний рівень цін на постачання довгомірного прокату на внутрішній ринок
Індонезія	–	Зниження імпорتنих мит, ослаблення контролю над імпортом
Індія	Зниження імпорتنих мит на сировину, проведення переговорів для забезпечення коксом	Зниження імпорتنих мит, обмеження експорту, субсидії споживачам
Пакистан	-	Ослаблення контролю над імпортом
Тайвань	Система моніторингу ситуації на ринку	–
Рф	Мито 15 EUR/т на експорт металобрухту	–
Туреччина	–	Зниження імпорتنих мит на гарячекатаний і холоднокатаний плоский прокат. Скорочення експорту для насичення внутрішнього ринку.
Україна	Мито 30 EUR/т на експорт металобрухту, узгодження сировинного забезпечення виробників металургійної продукції (балансові наради)	Спроби узгодження позицій між металургами та кінцевими споживачами продукції

Загальновідомим є той факт, що регулювання цін представляється одним з найважливіших і одночасно найбільш жорстких засобів впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання. Визначати сфери і межі застосування такого

регулювання повинен закон. Тільки чіткість і однозначність відповідних правових норм може забезпечити стабільність «правил гри» для суб'єктів господарювання всіх форм власності, і, зрештою, істотно підвищити інвестиційну привабливість національної економіки України.

Прийняття парламентаріями 16 січня 2003 р. Господарського кодексу України (далі – ГКУ) [11] – переломний момент розвитку вітчизняного законодавства про ціноутворення. Частиною 5 статті 191 ГКУ, яка свідчить, що державне регулювання цін здійснюється шляхом встановлення фіксованих державних і комунальних цін, граничних рівнів цін, граничних рівнів торгових надбавок і винагород постачальників, граничних нормативів рентабельності або шляхом впровадження обов'язкового декларування зміни цін, законодавець встановив вичерпний перелік методів державного регулювання цін. Разом з тим, відповідно до положень частини 3 ст. 8 Закону «Про ціни і ціноутворення» від 03.12.1990 р. № 507-XII, Кабінет міністрів України має право встановлювати «...інші методи регулювання цін і тарифів» [12], тобто не передбачені законом.

Таким чином, повноваження уряду у відповідній сфері залишаються нечіткими. В цьому плані вигідно відрізняється проект Федерального закону Російської Федерації «Про основи цінової політики Російської Федерації», що містить норми, які вичерпно точно визначають сфери державного регулювання цін (стаття 9 законопроекту), види товарів і послуг, ціни (тарифи), на які підлягають регулюванню на федеральному рівні (стаття 10), а також на рівні суб'єктів федерацій (стаття 11). Так, відповідно до законопроекту, державне регулювання цін здійснюється в таких сферах економіки РФ: сфері товарних ринків, що функціонують в умовах природної монополії або відсутності конкуренції; в сфері паливно-енергетичного комплексу; атомної енергетики і ядерно-промислового комплексу; галузей, що мають стратегічне значення для забезпечення оборони і економічної безпеки держави і т.д. А перелік товарів та послуг, ціни (тарифи) на які підлягають державному регулюванню на федеральному рівні, так і зовсім включає 55 пунктів; на рівні суб'єктів федерації – 19 [13, с.4]. При цьому норми законопроекту не допускають множинності тлумачень, прості для з'ясування і застосування. Що стосується цін на металургійну продукцію, то питання обґрунтованості їх рівня підлягають контролю уряду Росії. У розробленому Міністерством промисловості і енергетики Російської Федерації плані заходів щодо розвитку металургійної промисловості Росії на 2004–2006 рр. передбачалося проведення двох разів на рік моніторингу цін на основні види продукції чорної

металургії на зовнішньому і внутрішньому ринках і ступені впливу цін на розвиток інших галузей промисловості. В рамках цього документу представники Міністерства промисловості і енергетики Російської Федерації постійно беруть участь в розгляді звернень підприємств з питань підвищення цін на металопродукцію, здійснюють моніторинг цін тощо.

Проведений аналіз демонструє необхідність подальшого вдосконалення системи економіко-правового забезпечення процесів ціноутворення в Україні. Спираючись на приведений досвід Росії, а також на роботи фахівців економічного та юридичного профілю у сфері цін, ціноутворення [1–7; 13], можна виділити рекомендації, що дозволяють удосконалити законодавчу базу у сфері регулювання цін:

- норми Глави 21 ГКУ повинні прямо встановлювати сфери, в яких допускається регулювання цін органами публічної влади (з чітким розподіленням повноважень державних органів і органів місцевого самоврядування в цій сфері);
- спеціальний закон про ціноутворення повинен містити вичерпний перелік товарів і послуг, ціни на які підлягають державному регулюванню. В таких умовах оптимальним способом внесення змін та доповнень у відповідний законодавчий акт представляється прийняття Закону про ціни і ціноутворення в новій редакції.

Недосконалість ринку металургійної продукції виявляється в неможливості ринку виконувати ресурсозберігаючу функцію, а також в порушенні принципів ціноутворення. Головну специфіку цінової політики металургійних підприємств, яку можна визначити як ефект монополізації на вітчизняному ринку металопродукції, – багато в чому визначають процеси концентрації та інтеграції виробництва в галузі. Керуючи компанії контролюють внутрігалузеві ціни (витрати на руду, кокс, чавун, сталь, заготовки та ін.) і внутрішньовиробничі процеси (оплату праці, амортизаційні відрахування та ін.). Аналіз цінової ситуації на вітчизняному ринку металургійної продукції дозволяє зробити висновок, що використовувана в даний час більшістю вітчизняних металургійних підприємств, так звана стратегія отримання поточних доходів, створює ситуацію, яка обмежує можливості підйому вітчизняної оброблювальної промисловості, тобто розвиток внутрішнього попиту на метал. Ціни, за якими металургійна продукція купується українськими споживачами, не тільки перевищують рівень експортних цін металургійних комбінатів, але і ціни ринку в ряді країн світу. Таким чином, однією з гострих

проблем цінової політики підприємств-металовиробників є співвідношення внутрішніх і експортних цін, оскільки для забезпечення беззбиткової роботи підприємства на експорт та підвищення конкурентоспроможності металопродукції більшість товаровиробників застосовують перерозподіл витрат, відносячи при цьому їх велику частину на ціни металопродукції, що реалізовується на внутрішньому ринку України. Зокрема, протягом 2008–2009 рр. практично по всіх видах металургійної продукції (чавун передільний, заготівка для перекату, заготівка трубна, арматура класу А1, А3 рядова, балка, швелер, лист холодно- та гарячекатаний) дане співвідношення перевищувало відмітку в 100% (особливо яскраво ця тенденція простежується з серпня 2008 р.), що свідчить про те, що рівень цін на дану продукцію на внутрішньому ринку значно перевищує рівень експортних цін. В результаті цього створюється конфліктна демпінгова ситуація в ціноутворенні: на експорт метал відвантажується за ціною нижчою, ніж ціна на внутрішньому ринку. При цьому експортна ціна української металопродукції майже в два рази нижча за світові ціни на зарубіжних ринках. Крім того, перевищення внутрішніх цін над експортними по окремих видах листового прокату було також обумовлене структурою відвантаженого прокату – на експорт відвантажувалася продукція переважно з рядових марок сталі, а на внутрішній ринок – з низьколегованих; на експорт відвантажувалася заготівка, а на внутрішній ринок – переважно готовий прокат.

Об'єктивно менший обсяг витрат на забезпечення металопродукцією українського ринку в порівнянні з її реалізацією на експорт повинна була б забезпечувати привабливість постачань вітчизняним споживачам. Тобто металургійні підприємства обмежують права вітчизняних споживачів, примушуючи їх придбати метал за цінами, що перевищують ціну експорту. Ці обставини мають безліч негативних наслідків, серед найважливіших з яких слід зазначити порушення антидемпінгових розслідувань за кордоном. В даному випадку порушуються правила, прийняті світовою економічною спільнотою, що, безумовно, завдає збитку іміджу України в світі. В той же час поведінка металургійних підприємств не суперечить вітчизняному економічному законодавству, а, отже, проблема повинна вирішуватися шляхом внесення відповідних змін та доповнень до існуючої системи державного регулювання цінових пропорцій.

Таким чином, одним з чинників успішного розвитку українських металургійних підприємств є поступове скорочення різниці внутрішніх та зовнішніх цін (з ефектом підвищення доступності інвестиційного імпорту для вітчизняних

інвесторів, скорочення ставок кредитування і збільшення частки інвестиційного кредитування реального сектора економіки, полегшення виплат зовнішніх боргів та ін.).

В даний час існує нагальна потреба в новому підході, що визначає систему взаємин підприємств різних видів економічної діяльності за участю держави. Його головними цілями при цьому повинні стати: забезпечення передбаченості цінової динаміки; залежність цінової динаміки від економічного зростання в країні. Згідно зазначеної мети, формування цінових відносин між металургійними підприємствами і постачальниками ресурсів для металургійного виробництва повинно будуватися на послідовному корегуванні цін на основі внутрішньофірмової, міжвиробничої і міжгалузевої координації в рамках державної економічної політики та в рамках переговорів про узгоджену цінову політику між підприємствами транспортного, металургійного і паливно-енергетичного комплексів. Результатом переговорів повинні бути широко вживані в країнах з ринковою економікою довгострокові договори – типові та обов'язкові – щодо найважливіших умов забезпечення стійкості функціонування структуроутворюючих елементів української економіки. Їх основною метою при цьому є забезпечення стабільності і передбаченості цінової політики, додання стійкості ціновому середовищу і системі основних матеріальних потоків в економіці.

Вдосконалення постійно діючого механізму регулювання ціноутворення в Україні може включати розширення функцій і прав Міжвідомчої комісії з питань державної цінової політики в гірничо-металургійному комплексі (Комісії). Ця Комісія створена в 2004 р. згідно із Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31 березня № 204–р [14] з метою нормалізації внутрішнього ринку за допомогою регулювання цінової ситуації, а саме – визначення напрямів формування та механізмів реалізації державної цінової політики в гірничо-металургійному комплексі і координації діяльності органів виконавчої влади в цій сфері. Комісія володіла правом тимчасово – до 1 вересня 2004 р. – вводити декларування змін цін на гірничорудну і металургійну продукцію, що реалізовується на внутрішньому ринку. Введення декларування змін цін означало, що металургійні і гірничорудні підприємства для підвищення цін на вироблювану ними продукцію, яка реалізовується на внутрішньому ринку, зобов'язані були звертатися з обґрунтуванням такого підвищення у відповідні органи (в даному випадку таким органом була Комісія) для отримання дозволу на це, а у разі підвищення рівня регульованих цін без декларування або задекларованого і встановленого

дозволом рівня цін, до порушників цінової дисципліни застосовувалися штрафні санкції.

В умовах сучасної ринкової ситуації у чорній металургії в рамках вдосконалення постійно діючого механізму регулювання ціноутворення на продукцію металургійних підприємств доцільним є розширення функцій і прав Міжвідомчої комісії з питань державної цінової політики в гірничо-металургійному комплексі, в компетенцію (обов'язки) якої необхідно включити наступні: моніторинг цінових пропорцій, пропорцій розвитку в галузевому, експортному, загальноекономічному та регіональному вимірюваннях; розробка тимчасового графіка управління співвідношенням внутрішніх і світових цін в базових галузях; введення при необхідності додаткових заходів непрямого регулювання цін через введення декларування змін цін, контроль рентабельності, квот по внутрішньому ринку та ін.

Крім того, останнім часом почастишали дискусії щодо ефективності використання такого інструменту цінорегулювання, як індикативні ціни на металургійну продукцію при укладенні та здійсненні зовнішньоекономічних угод. Згідно негативній оцінці деяких галузевих експертів (директора ВГО «Металургпром» В. Харахулаха, Першого заступника голови Державної податкової адміністрації М. Катерінчука, Глави Державної митної служби України О. Єгорова) [15], індикативні ціни характеризуються не інакше, як малоефективна, вимушена та непопулярна міра. Затвердження Урядом України конкретних заходів в питаннях ціноутворення, зокрема введення індикативних цін на металургійну продукцію, що експортується, в цілях контролю та регулювання – було пов'язано, перш за все, з антидемпінговими розслідуваннями щодо експорту українського металу, які проводяться у ряді країн далекого зарубіжжя. Крім того, в Україні склалася така ситуація, коли спостерігається витік валюти за рубіж унаслідок продажу металу за заниженими цінами закордонним аффілійованим структурам. Цими структурами металургійна продукція за ринковими цінами збувається кінцевим споживачам, а маржа між ринковою та заниженою ціною на сталь осідає на зарубіжних рахунках у вигляді тіньового доходу.

Така міра, як введення Міністерством економіки України індикативних цін, на підставі яких суб'єкти можуть визначати контрактні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності, була передбачена Указом Президента України «Про заходи щодо вдосконалення кон'юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності» від 10 лютого 1996 р. № 124/96 [16] (втратив

чинність), а в даний час регламентується у ст. 29 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. № 959-XII [17]. Експорт товарів з України не може здійснюватися по цінах нижче встановлених індикативних. Під індикативними розуміються ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися або склалися на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов постачання та умов здійснення розрахунків, визначених відповідно до чинного законодавства України. Таким чином, очевидно, що визначення індикативних цін пов'язане з безперервним, якісним, ретельним моніторингом ринкової ситуації.

Проведений аналіз державного регулювання індикативних цін в Україні дозволяє виділити основні проблемні аспекти, супроводжуючі цей процес:

1. Реалізація державної політики у сфері ціноутворення для Міністерства економіки України є лише однією з 67 функцій, за виконання яких воно відповідає [18, с. 53]. Тому можливість здійснення якісного моніторингу ринкової ситуації через об'єктивні причини викликає сумнів.

2. Індикативні ціни як інструмент регуляторного впливу держави на ринок металургійної продукції негативно впливають на політику євроінтеграції, що проводиться сьогодні Україною.

3. Часто рівень індикативних цін набагато нижчий за рівень світових, що дозволяє декларувати при вивозі металургійної продукції з України низьку ціну, а потім перепродавати її по високій, що веде до втрат бюджету внаслідок виведення частини прибутку підприємств-експортерів з України.

Таким чином, в даний час очевидна необхідність концентрації уваги керівництва українських металургійних підприємств на аналізі та вдосконаленні процесу ціноутворення на свою продукцію, а представників державної влади – на розробці зважених методів державного регулювання у сфері ціноутворення та усуненні недоліків у формуванні і реалізації державної цінової політики в цілому.

Оскільки в даний час очевидна необхідність державного впливу на ціноутворення металопродукції, що експортується, необхідно виділити основні напрями вдосконалення цього процесу, які дозволять усунути недоліки існуючих принципів регулювання і сприятимуть виведенню капіталу з тіні і зменшенню надбавки посередницьких структур, створених при безпосередніх виробниках продукції, що зрештою приведуть до значного збільшення надходжень до державного бюджету. Так, Державній інспекції України з контролю за цінами – спеціалізованому державному органу, який створено для здійснення функцій

контролю за ціноутворенням (коло її повноважень визначено відповідним Положенням [19]) – доцільно ввести так званий Порядок контролю над індикативними цінами. Для цього, а також з метою підвищення якісного рівня моніторингу ринкової ситуації Кабінету Міністрів України доцільно створити у складі Міністерства економіки України спеціальну комісію для проведення маркетингових досліджень світових і експортних цін (до складу якої крім державних структур, на які покладений обов'язок проведення таких маркетингових досліджень, доцільно включити Міжвідомчу комісію з питань державної цінової політики в гірничо-металургійному комплексі). Створена комісія спільно з підприємствами-товаровиробниками-експортерами визначатиме індикативні ціни на продукцію, що реалізовується на зовнішньому ринку, та доводитиме відповідно до додатково прийнятих законодавчих актів не рідше за один раз на місяць до податкових органів і виробників орієнтири рівнів цін, нижче за яких продукція не повинна реалізовуватися. Серед основних переваг запропонованого заходу – введення Порядку контролю над індикативними цінами – слід зазначити такі:

а) створення в рамках запропонованого заходу спеціальної комісії для проведення маркетингових досліджень світових і експортних цін дозволить забезпечити більш якісний моніторинг ринкової ситуації, ніж той, що виконувався Міністерством економіки України;

б) забезпечуючи участь в проведенні моніторингу і підприємств і державних органів влади, запропонований Порядок контролю над індикативними цінами дозволить отримувати від експорту продукції, вироблюваної в Україні, як виробникові, так і в цілому бюджету країни найбільші економічні вигоди;

в) залишивши колишнім інструмент адміністративного впливу держави на рівень цін експортерів металопродукції, запропонований захід дозволить змінити порядок розробки індикативних цін і, таким чином, усунути недолік прямого адміністративного впливу держави на процес ціноутворення, що задовольняє вимогам СОТ і Євросоюзу.

За таких умов центральним органам виконавчої влади важливо продовжувати здійснювати постійне державне управління, розробляти і здійснювати конкретні заходи, спрямовані на регулювання ситуації на ринку металопродукції, зокрема:

1. Кабінету Міністрів України у разі стрімкого зростання цін на сировинну та/або металургійну продукцію доцільно розглянути можливість:

- термінового обмеження рівня рентабельності металотрейдерів. Таким чином, з метою реалізації цього заходу було б доцільним доповнити додаток до постанови Кабінету Міністрів України «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» від 25 грудня 1996 р. № 1548 [20] пунктом 5-2 такого змісту: «5-2. Міністерство фінансів України за поданням Міжвідомчої комісії з питань державної цінової політики у ГМК, утвореної відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 березня 2004 р. № 204, у разі стрімкого зростання цін на сировинну та/або металургійну продукцію терміново обмежує розміри рівня рентабельності металотрейдерів та інших суб'єктів господарювання незалежно від форми власності, зайнятих реалізацією/перепродажем металургійної продукції на внутрішньому ринку»;

- підписання з представниками металургійних підприємств і виробниками сировини відповідних документів, що погоджують їх дії та стабілізують ціни на внутрішньому ринку;

2. Міністерству економіки України доцільно поступово скорочувати різницю внутрішніх і зовнішніх цін шляхом введення запропонованого Порядку контролю над індикативними цінами;

3. Національним комісіям в рамках своєї компетенції обов'язково продовжувати здійснення регулювання ціноутворення на продукцію, яка виробляється суб'єктами природних монополій, відповідно до Закону України «Про природні монополії» від 20 квітня 2000 р. № 1682-III [21].

Реалізація викладених пропозицій щодо цінорегулювання та оптимізації цінової ситуації на українському ринку металургійної продукції дозволить усунути неузгодженість законодавчого забезпечення процесів ціноутворення і, зрештою – стабілізувати економічну ситуацію в металургійному комплексі України.

Підводячи підсумки, необхідно констатувати, що необхідність участі держави в регулюванні ціноутворення на продукцію ГМК обумовлена потребою подолання недоліків процесів ринкового саморегулювання на ринку металургійної продукції, а також потребою виконання своїх функцій в рамках досягнення мети державної економічної політики. Проте при цьому слід підкреслити, що державне регулювання у сфері ціноутворення в секторі ГМК повинне здійснюватися не за допомогою сприяння лобістським інтересам представників металургійних або сировинних підприємств. Таке регулювання необхідно засновувати на глибоких системних розрахунках, що базуються, перш за все, на ретельному моніторингу і

прогнозуванні світових цін і побудові на цій основі різних варіантів балансів внутрішнього і зовнішнього споживання сировини. Ці баланси повинні будуватися за критерієм найбільш ефективного використання трудових ресурсів і максимізації створюваної даним сектором частини валового внутрішнього продукту. Крім того, найважливішою умовою при застосуванні різних заходів впливу держави на формування цін на продукцію ГМК повинно бути збереження привабливості інвестицій в українську металургію, як для внутрішніх, так і для зовнішніх інвесторів.

Література

1. Денисов А.С. Роль державного регулювання процесів ціноутворення за сучасних економічних умов / А.С. Денисов // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2004. – № 12(43). – С. 8–11.
2. Джумагельдієва Г.Д. Правовое регулирование цен и ценообразования: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований / Г.Д. Джумагельдієва. – Донецк, 2004. – 182 с.
3. Солодухин Г.Й. Порядок ценообразования в коммунальном хозяйстве: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований / Г.Й. Солодухин. – Донецк, 2010. – 236 с.
4. Ціноутворення на продукцію металургійних підприємств: проблеми теорії і практики: монографія / С.С. Аптекар, Є.С. Жданко, О.В. Кленін, В.В. Краснова; під заг. ред. С.С. Аптекаря. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 254 с.
5. Экономические проблемы черной металлургии Украины: моногр. / под общ. ред. С.С. Аптекаря, А.И. Амоши. – Донецк: ДонГУЭТ, 2005. – 383 с.
6. Лисин В.С. Стратегические ориентиры экономического развития черной металлургии в современных условиях / В.С. Лисин. – М.: Экономика, 2005. – 404 с.
7. Курганбаева В.А. Мировая нефтяная, газовая и металлургическая промышленность: современное состояние и основные тенденции развития / В.А. Курганбаева, Н.М. Намазбеков. – Алматы: КИСИ при Президенте Республики Казахстан, 2004. – 104 с.
8. Аналітична записка щодо галузевих економічних наслідків приєднання України до СОТ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oda.lg.ua/oda/about/depart/economy/sot/a-message/?template>.

9. Подолянец В. С другим лицом. Членство в ВТО уже через два-три года существенно изменит экономический профиль нашей страны / В. Подолянец // *Металл.* – 2008. – №4(100). – С. 26–29.
10. Пиковский В. Правительственные фавориты / В. Пиковский, А. Сирник // *Металл.* – 2004. – №3(51). – С. 8–10.
11. Господарський кодекс України від 16 січня 2003р. № 436–IV // *Відомості Верховної Ради України.* – 2003. – № 18, 19–20, 21–22. – Ст. 144.
12. Про ціни і ціноутворення: Закон України від 3 грудня 1990 р. № 507-XII // *Відомості Верховної Ради УРСР.* – 1990. – № 52. – Ст. 651.
13. Дейнеко А.Д. Состояние и перспективы конъюнктуры рынка черных металлов / А.Д. Дейнеко // *Черная металлургия: бюллетень.* – 2004. – № 9. – С. 3–5.
14. Про утворення Міжвідомчої комісії з питань державної цінової політики у гірничо-металургійному комплексі: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 березня 2004 р. № 204-р // *Урядовий кур'єр.* – 2004. – № 61.
15. *Металлургия 2009. Промежуточные итоги года* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ugmk.info>.
16. Положення про індикативні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності: Указ Президента України від 10 лютого 1996р. № 124-96 // *Галицькі контракти.* – 1996. – № 8.
17. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII // *Відомості Верховної Ради УРСР.* – 1991. – № 29. – Ст. 377.
18. Чудный О. Законодательные принципы государственной ценовой политики и проблемные вопросы ее реализации в Украине / О. Чудный // *Экономика Украины.* – 2005. – №10. – С. 48–53.
19. Положення про Державну інспекцію з контролю за цінами: Постанова Кабінету Міністрів України від 13 грудня 2000р. № 1819 // *Офіційний вісник України.* – 2000. – № 50. – Ст. 2162.
20. Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів): Постанова Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 // *Урядовий кур'єр.* – 1997. – 23 січ.
21. Про природні монополії: Закон України від 20 квітня 2000 року №1682-III // *Відомості Верховної Ради України.* – 2000. – № 30. – Ст. 238.

*Ілларіонов Олександр Юрійович,
молодший науковий співробітник,
Інститут економіко-правових
досліджень НАН України*

ОКРЕМІ ПІДСУМКИ РОБОТИ З АДАПТАЦІЇ ВУГІЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ВИМОГ СОТ

Президентом України у Програмі економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» у розділі «Реформа вугільної галузі» відзначені такі необхідні кроки як лібералізація ринку вугільної продукції та механізмів збуту й ціноутворення, удосконалення механізму державної підтримки [1]. Такі програмні тези потребують законодавчого закріплення, відповідні нормативно-правові акти мають пройти прискіпливий аналіз на відповідність нормам права Світової організації торгівлі (далі – СОТ), адже у травні 2010 р. виповнилося два роки членства України у СОТ [2]. У зазначений термін вугільна галузь жодним чином не наблизилась до моделі правового регулювання господарських відносин (в т.ч. стосовно державної підтримки), яка б унеможливила настання негативних наслідків як для окремих суб'єктів господарювання, так і для всієї галузі в цілому. Перші роки членства України у СОТ співпали із Світовою кризою, помноженою на системну кризу у галузі в останні 10 років.

Як відзначено у згаданій Програмі, незважаючи на великі природні запаси вугілля, українська вугільна галузь перебуває в стані стагнації – показники видобутку щорічно падають попри значне збільшення державної допомоги підприємствам галузі. Відповідно до цього, основними проблемами галузі є велике навантаження на державний бюджет через субсидії на підтримку збиткового виробництва й затягування процесу закриття не працюючих шахт, висока собівартість вугілля, що найчастіше перевищує ціну імпортного.

Більш того, у Державній програмі економічного і соціального розвитку України на 2010 рік [3] відзначено, що «запроваджені Урядом Ю.В. Тимошенко заходи антикризової підтримки підприємств не дали очікуваних результатів. Особливо це проявилось у вугільній промисловості, де кошти, виділені державою, були просто розбазарені, випуск вугілля істотно зменшився, а його імпорт суттєво зріс». Однак, такий стан справ не є характерним лише для попереднього Уряду України. Починаючи з 1997–1998 рр. у вугільній галузі не було впроваджено

жодної реформи, або такі реформи були половинчастими, не доведеними до логічного кінця.

Між тим, Державною програмою одним із пріоритетів визначено забезпечення подальшої інтеграції України у європейську та світову економічні системи (Пріоритет 3), у зв'язку з цим пропонується протягом 2010 р. розробити Рекомендації з удосконалення системи надання державної підтримки вугільної промисловості з урахуванням норм та вимог СОТ і ЄС, Методику формування цін на енергетичне вугілля виходячи з його калорійності, технологічної цінності та світових цін на енергетичне вугілля та подальше впровадження програми «Зовнішня допомога ЄС «Програма підтримки вугільного сектору України». До того ж, окремо пропонується сконцентрувати увагу на питаннях стабілізації та поступовому нарощуванню обсягів видобутку вугілля і виробництва товарної вугільної продукції (п. 5.2.9), модернізації шахтного фонду і технічному переозброєнню виробництва (п. 5.2.10), оптимізації економічних пропорцій вугільних підприємств з метою переходу від згортання до розширеного відтворення (п. 5.2.11), максимальному залученню інвестиційних ресурсів для розвитку вугільної галузі (п. 5.2.12).

У Європі на сьогодні тільки дві країни-учасниці Договору до Енергетичної хартії, – Україна і Польща, – зберегли вугледобувну промисловість, яка працює як для енергетичного, так і для металургійного сектора економіки. При цьому якщо Польща практично завершила її реструктуризацію, то Україна ще продовжує цей процес. Тому досвід Польщі в зазначеній галузі є дуже цінним для України. Стаття висвітлює стан, проблеми й перспективи української і польської вугільної галузі, містить висновки та рекомендації щодо подальших кроків у реформуванні української вугільної промисловості з урахуванням польського досвіду.

Україна за обсягами видобутку вугілля належить до першої десятки провідних країн світу, але значно поступається більшості з них за економічними показниками вугледобувного виробництва. Продуктивність праці в декілька разів нижча порівняно з Російською Федерацією, Німеччиною, Польщею і в десятки разів нижча, ніж у США, Канаді, Австралії, Південно-Африканській Республіці. Переважна більшість вугільних шахт є збиткові. Рівень заробітної плати найнижчий серед інших галузей паливно-енергетичного комплексу, внаслідок чого на підприємствах вугільної промисловості зростає дефіцит кадрів.

До часу оприлюднення вищезазначених документів увага до проблеми адаптації вугільного законодавства до вимог СОТ приділялася майже усіма

державними органами, повноваження яких тим чи іншим чином стосуються регулювання господарських відносин у вугільній галузі. Так, з 2006 по 2009 рр. було проведено два тематичних засідання Верховної Ради України, за підсумками яких прийнято відповідні документи-рекомендації [4, 5], одне засідання Ради національної безпеки і оборони України [6] та безліч засідань Кабінету Міністрів України, колегії Міністерства вугільної промисловості України. Підсумовуючи перелік основних вкрай необхідних заходів, висвітлених на цих засіданнях, можна відмітити такі основні, які стосуються адаптації законодавства України до вимог СОТ (та ЄС):

- внесення законодавчих пропозицій до Верховної Ради України щодо адаптації законодавства України до законодавства ЄС стосовно державного регулювання та ринкових механізмів функціонування вугільної галузі, а також механізмів ціноутворення на вугільну продукцію виходячи із світових цін, гармонізації з нормами ЄС і СОТ системи державної підтримки та захисту інтересів вугільної промисловості;
- забезпечення розроблення та внесення в установленому порядку на розгляд Верховної Ради України законопроектів про особливості державної підтримки вугільної промисловості, передбачивши, зокрема, врегулювання процедури фінансової санації та вдосконалення механізму державного субсидування вугледобувних підприємств державного сектору з урахуванням норм і вимог СОТ та ЄС;
- внесення на розгляд Верховної Ради України проект закону про особливості приватизації вугледобувних підприємств. Цей законопроект знаходиться на стадії міжвідомчого узгодження.

Зразу ж виникає питання, що таке «вугільне законодавство» та як воно співвідноситься, в першу чергу, із законодавством господарським? Загальнодержавна програма адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу містить Розділ 13 «Енергетика» пункт 4 «Вугільне законодавство». Аналіз переліку нормативно-правових актів в зазначеному пункті надає підстав стверджувати, що вугільне законодавство своєю більшістю складається із норм господарського законодавства (державна підтримка, інвестиції та ін.), права про промислову безпеку, фінансового права [7]. Однак, вугільне законодавство не є стабільним, та вже виглядає дещо видозміненим відносно згаданого переліку.

Так, з 2005 по 2010 рр. Кабінетом Міністрів України було ухвалено Концепцію розвитку вугільної промисловості [8] та Концепцію реформування вугільної галузі [9].

Перша Концепція не містить жодного натяку на будь-яку роботу із адаптації законодавства до вимог СОТ чи ЄС, однак створення відкритого, прозорого внутрішнього ринку вугілля визначає найважливішою передумовою формування у вугільній промисловості ринкового конкурентного середовища, що відповідає принципам СОТ.

Остання Концепція передбачає пункт «Удосконалення законодавчої бази», у якому передбачалось розроблення законодавчих актів, спрямованих на створення умов для адаптації підприємств галузі до ринкового середовища та сприяння її розвитку. Визначальним напрямом було визначено законодавче врегулювання процедури фінансової санації та вдосконалення механізму державного субсидування вугледобувних підприємств державного сектору з урахуванням норм і вимог СОТ та ЄС. Відповідні законопроекти планується спрямувати на створення економічних умов для рівноправної ринкової конкуренції вугледобувних підприємств, які за об'єктивними природними і виробничими показниками мають різний рівень рентабельності; забезпечення ефективної реструктуризації вугільної промисловості, прискорення її науково-технічного розвитку; розв'язання ряду соціальних та екологічних проблем, зумовлених збитковістю шахт. Крім того, передбачається збереження на певний період системи надання державної підтримки (субсидування) вугільної промисловості з її приведенням у відповідність до вимог СОТ і ЄС. Норми СОТ і ЄС повинні бути враховані, зокрема, в частині узгодження обсягів державної підтримки з рівнем цін, заборони підтримки експорту вугілля, поступового зменшення обсягу державних дотацій.

Рішенням Ради національної безпеки і оборони України від 30 травня 2008 р. «Про стан і перспективи розвитку вугільної промисловості та невідкладні заходи щодо підвищення безпеки праці в цій галузі» [10] Кабінету Міністрів України доручено уточнити Концепцію реформування вугільної галузі, схвалену розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 року № 737-р. На виконання цього рішення Міністерством вугільної промисловості було створено робочу групу з розробки програми розвитку вугільної промисловості України [11], однак результатів діяльності цієї робочої групи і досі немає.

Також було проведено ряд наукових заходів, наприклад таких, як семінар «Реформування вугільної галузі: вимоги СОТ» (25–28 листопада 2004 р., м.

Катовіце, Польща), на якому передбачалось вивчення досвіду східноєвропейських країн щодо трансформації системи державної підтримки вугільної галузі відповідно до вимог угод СОТ [12].

Однак, чи є результати проведення подібних заходів, чи спричинили вони системні зміни у галузі? Більш того, що, наприклад, для вступу до ЄС зовсім не обов'язкова адаптація у вигляді уніфікації законодавства всіх країн. Достатньо, щоб законодавство окремих країн не перешкоджало вільному руху товарів, капіталів, робочої сили, послуг, щоб не було перешкод цьому в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності, діяльності банків, у митному, податковому законодавстві [13]. Щодо права СОТ ситуація є аналогічною.

При дослідженні результатів роботи з адаптації вугільного законодавства України до вимог СОТ варто мати на увазі, що Україна у 1998 р. приєдналась до Договору до Енергетичної Хартії та Протоколу до Енергетичної Хартії з питань енергетичної ефективності і суміжних екологічних аспектів [14]. В момент початку переговорного процесу щодо створення ГАТТ у 40-х роках ХХ ст. питання енергетики залишилися поза увагою з-за малої питомої ваги енергетичних ресурсів у світовій торгівлі на той час. Вже до середини 90-х років ХХ ст. стало зрозумілим, що «загальні» механізми СОТ не спроможні забезпечити баланс торгівлі в окремих сферах торгівлі світової (наприклад, в аграрній сфері, в енергетиці, розповсюдженні матеріалів спеціального призначення та ін.). Перш за все, це стосується країн старої Європи, які на сьогодні не забезпечені власними енергетичними ресурсами, що ставить під загрозу їх економічну безпеку, згодом до цього процесу долучилися і інші країни – сусіди та нові члени ЄС. Жваві дискусії з питань участі чи неучасті у Договорі до Енергетичної Хартії продовжуються у основному постачальнику енергетичних ресурсів до Європи – Російській Федерації [15]. Енергетична Хартія у багатьох випадках є «секторальною організацією торгівлі» регіонального масштабу, а якщо взяти до уваги «вагу» країни, що до неї приєдналися, то вже можна казати і про світовий масштаб її значення. Україна приєдналася до Договору до Енергетичної Хартії без жодних застережень, публічних дискусій та ін., однак варто також звернути увагу і на адаптованість українського законодавства до цієї Хартії у співвідношенні з нормами СОТ.

В рамках даного дослідження науковий інтерес також представляє Угода про субсидії та компенсаційні заходи, Угода про захисні заходи та Угода про державні закупки в рамках СОТ.

Основні наукові дослідження із зазначеної тематики проводились ще до вступу України до СОТ, серед яких слід відмітити роботи Амоші О.І., Кабанова А.І., Стариченка Л.Л. [16-18], О.Г. Родіної [19] та інших [20-23]. Окремо у науковій літературі було досліджено питання адаптації вугільного законодавства України до відповідного законодавства ЄС [24].

Метою даного дослідження є аналіз проведеної роботи з адаптації вугільного законодавства України до вимог СОТ у світове і регіональне господарство та значної зміни господарських зв'язків між виробниками та споживачами вугільної продукції.

Здобутки та втрати першого року членства України у СОТ було підбито на засіданні Ради національної безпеки і оборони України від 26 червня 2009 р. [25].

Позитивним наслідком вступу до СОТ є початок переговорів з ЄС щодо укладення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, зокрема, щодо створення зони вільної торгівлі та асоціації Україна-ЄС. Крім того, Україна отримала можливість застосовувати принципи і механізми СОТ для дальшого розвитку зовнішньої торгівлі та збільшення товарообігу з державами – основними торговельними партнерами.

Підвищення рівня відкритості національної економіки як наслідок членства України в СОТ зумовлює необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника та поліпшення інвестиційного клімату в державі. Цьому мають сприяти відповідні заходи державної структурної політики, зокрема, щодо заохочення інвестиційного та інноваційного розвитку, ресурсо- та енергозбереження, підвищення ефективності організації внутрігосподарських зв'язків на підприємствах. Поряд із незаперечним позитивним стратегічним впливом, пов'язаним з адаптацією національної економіки та вітчизняного конкурентного простору до умов світового ринку, вступ до СОТ створює певні ризики зниження фінансово-економічних показників тих вітчизняних виробників, конкурентоспроможність яких є недостатньою через технологічну відсталість, неефективну організацію виробництва, неринкове ціноутворення на кінцеву продукцію та ін. Все перелічене є характерним для вугільної галузі (і промисловості). Не в останню чергу подолання перелічених негативних факторів можливе за допомогою удосконалення механізмів застосування засобів державного регулювання економіки, закріплених у ст. 12 Господарського кодексу України [26].

У зв'язку з цим, та на виконання згаданого рішення Ради національної безпеки і оборони України від 26 червня 2009 р. Кабінету Міністрів України доручено проаналізувати у місячний строк відповідність законів та інших нормативно-правових актів України, якими регулюється торговельний режим національної економіки, зобов'язанням, узятим Україною при вступі до СОТ. Реальних кроків у цьому напрямку здійснено не було. Цим же Указом було скасовано Указ Президента України від 15 червня 2005 року № 951 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 20 травня 2005 року «Про заходи щодо забезпечення вступу України до Світової організації торгівлі» [27], в якому вугільній галузі не було приділено уваги.

Основні нарікання спеціалістів зводяться до 3-х моментів: 1) питання компетенції державних органів у галузі адаптації вугільного законодавства до вимог СОТ; 2) незадовільний стан правового регулювання внутрішнього ринку вугілля України та непрозоре ціноутворення у галузі; 3) питання захисту внутрішнього ринку вугілля. Зазначений перелік варто розглянути детальніше.

Компетенція державних органів у галузі адаптації вугільного законодавства до вимог СОТ

Кабінетом Міністрів України було затверджено План першочергових заходів щодо виконання зобов'язань України в рамках членства у СОТ [28], в якому на Мінвуглепром не було покладено жодних завдань. Пізніше Кабінетом Міністрів України було видано постанову від 30 жовтня 2008 р. № 1381-р [29], якою затверджено План заходів щодо адаптації української економіки до вимог СОТ. В цей План першочергових заходів щодо виконання зобов'язань України в рамках членства у СОТ були перенесені заходи, вміщені у розпорядження Кабінету Міністрів України більш раннього часу [30].

Згаданий План містить перелік заходів щодо кожної з галузей вітчизняної економіки. Так, розділом Плану «Вугільна промисловість» передбачається до IV кварталу 2010 р. розробити проект Закону України «Про державну підтримку (субсидування) вугільної промисловості», створити систему моніторингу цін на вугільну продукцію на внутрішньому та світовому ринку, забезпечити виконання Програми «Українське вугілля», затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2001 р. № 1205 [31]. Реалізація Програми розрахована на 2001–2010 рр., при цьому визначено, що на другому етапі (2003–2010 рр.) завершується виконання комплексу заходів, у результаті чого із зниженням обсягу

державних фінансових ресурсів з 5,2 млрд. гривень у 2003 р. до 2,4 млрд. у 2010 р., доходи максимально наблизяться до витрат, тобто буде створено основу для здійснення більш радикальних заходів щодо оновлення і приросту виробничих потужностей. Цей прогнозний показник не буде виконаний, адже у минулому 2009 р. обсяг державної підтримки вугільної галузі склав понад 10 млрд. грн. при видобутку 78 млн. тон. (прогнозний показник на 2010 р. мав скласти близька 110 млн. тон. вугілля).

Програма (до речі, як і будь який галузевий програмний документ) не містить правової складової, тобто не визначає переліку нормативно-правових актів, в яких планується закріпити механізми тих чи інших перетворень. На відсутність правових складових у програмних документах вже зверталась увага у науковій літературі [32].

Цікавим видається аналіз заходів, проведених Мінвуглепромом та іншими організаціями з питань адаптації вітчизняного законодавства до вимог СОТ.

Однак, чи є результати проведення подібних заходів?

На виконання ст. 7, 13 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» Мінвуглепромом було видано наказ, яким були затверджені Пропозиції до Плану діяльності Кабінету Міністрів України з підготовки проектів регуляторних актів на 2010 рік [33]. Пропозиції стосувалися розроблення і прийняття двох нормативних актів: проекти законів України «Про державну підтримку (субсидування) вугільної промисловості» та «Про засади функціонування ринку вугілля». Однак станом на початок липня 2010 р. жоден із запланованих нормативних актів не поданий на розгляд Верховної Ради України.

Окремо варто зупинитися на процесі виконання Енергетичної стратегії України на період до 2030 року [34]. По-перше, викликає зауваження юридична сила цього програмного документу, який є основним у галузі програмування розвитку енергетики та супутніх галузей економіки України [32, с. 87-112]. Цікаво, але такий важливий документ позбавлений і натяку на адаптацію вугільного законодавства до вимог СОТ.

Більш конкретно у цьому напрямку є План заходів на 2006–2010 роки щодо реалізації Енергетичної стратегії України на період до 2030 року [35], розділ VIII якого присвячений розробленню проектів законів, програмних та інших документів, спрямованих на забезпечення реалізації Енергетичної стратегії України на період до 2030 р., зокрема: Програма розвитку вугільної промисловості (2010 р.), Програма адаптації енергетичного законодавства України

до законодавства ЄС (без строків виконання), План кодифікації та систематизації енергетичного законодавства та розроблення рамкового (базового) закону про енергетику (без строків виконання), Цільова комплексна програма забезпечення застосування технології спалювання вугілля у котлах з топками циркулюючого киплячого шару з використанням низькоякісного вугілля та забалансових видів палива (відходи вуглезбагачення, буре вугілля тощо) (2010 р.). Жоден із запропонованих документів не розроблений.

У порівняння, більш конкретно є робота з адаптації вугільного законодавства до норм ЄС в рамках Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства ЄС [7]. До речі, п. 4 «Вугільне законодавство» Розділу 13 Загальнодержавної програми надає уявлення про зміст поняття «вугільне законодавство», адже містить відповідний перелік нормативно-правових актів.

Відповідно до п. 1 Положення про Міністерство вугільної промисловості України, затвердженого Указом Президента України «Питання Міністерства вугільної промисловості України» від 5 жовтня 2005 р. № 1417/2005 [36] Міністерство вугільної промисловості України (Мінвуглепром України) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України. Мінвуглепром України є головним (провідним) органом у системі центральних органів виконавчої влади з питань забезпечення реалізації державної політики у вугільній промисловості. Серед основних завдань Мінвуглепрому є здійснення в межах своїх повноважень заходів щодо адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу з питань вугільної промисловості, забезпечення складення та подання українськими суб'єктами господарювання антидемпінгових, антисубсидійних і спеціальних скарг (заяв), подання у межах своїх повноважень пропозицій щодо укладання міжнародних договорів України тощо.

Можна дійти висновку, що перед Мінвуглепромом не поставлено конкретних завдань з організації роботи щодо адаптації вугільного законодавства до вимог СОТ. Під організацією роботи варто розуміти розробку відповідних запланованих нормативно-правових актів, їх науковий аналіз (передусім, економіко-правовий та антикорупційний), проходження процедур, передбачених Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11 вересня 2003 р. № 1160-IV [37], міжгалузеве узгодження, підтримку проектів у відповідних комітетах Верховної Ради України, організацію громадського

обговорення та ін. Необхідність організації наукового аналізу проектів законів у вигляді підготовки експертних висновків та відповідних пропозицій повинне бути покладене на відповідні управління облдержадміністрацій, які мають узагальнювати надіслані пропозиції та зауваження.

Щорічно Мінвуглепромом складається перелік регуляторних актів, які мають бути розроблені протягом відповідного року. Так, на 2010 р. заплановано підготувати проекти законів України «Про державну підтримку (субсидування) вугільної промисловості», «Про засади функціонування ринку вугілля», та проект постанови Кабінету Міністрів України «Про порядок організації інвестиційної діяльності щодо технічної модернізації та реконструкції підприємств вугільної галузі на засадах державно-приватного партнерства» [38]. Однак, при цьому не визначено долю проекту Закону України «Про особливості приватизації майна вугледобувних підприємств».

Аналіз стану правового регулювання внутрішнього ринку вугілля України та особливості ціноутворення у галузі

Ринок вугілля в Україні регулюється загальними нормами Господарського кодексу України. Спеціальне правове регулювання його відсутнє. 1 червня 2010 р. було прийнято новий Закон України «Про здійснення державних закупівель» [39], однак, на розвиток положень згаданого закону потрібно прийняти велику кількість підзаконних нормативно-правових актів, також ще не сформована практика застосування його положень. Визнано, що новий Закон відповідає вимогам СОТ, зокрема, Угоді про державні закупки. Згаданий Закон буде безпосередньо впливати на діяльність господарюючих суб'єктів галузі державної форми власності.

Ст. 2 Закону України «Про здійснення державних закупівель» містить перелік випадків, на які не поширюється дія цього Закону (із визначенням предметів закупівлі, до яких вугілля не віднесене). П. 4 згаданої статті містить зауваження, що окремими законами України визначаються особливості здійснення закупівлі певних товарів, робіт і послуг, до яких вугілля теж не віднесене. Отже, закупівля вугілля підприємствами, які утворені в установленому порядку органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим чи органами місцевого самоврядування та уповноважені на отримання державних коштів, взяття за ними зобов'язань і здійснення платежів, у тому числі державні, казенні, комунальні підприємства, а також господарські товариства, у статутному капіталі

яких державна або комунальна частка акцій (часток, паїв) перевищує 50 %, їх дочірні підприємства, а також підприємства, господарські товариства, у статутному капіталі яких 50 і більше % належить державним, у тому числі казенним, комунальним підприємствам та господарським товариствам, у статутному капіталі яких державна або комунальна частка акцій (часток, паїв) перевищує 50 %, об'єднання таких підприємств (господарських товариств), здійснюється за правилами, встановленими згаданим Законом України від 1 червня 2010 р.

Вищесказане, передусім, стосується закупівлі за державні кошти енергетичного вугілля для виробництва електричної та теплової енергії енергогенеруючими компаніями, які провадять ліцензовану діяльність з виробництва електричної та/або теплової енергії. Основні питання у цій сфері до 31 березня 2010 р. були визначені у постанові Кабінету Міністрів України від 17 лютого 2010 р. № 126 [40], відповідно до якої до зазначеної дати ці суб'єкти господарювання здійснювали закупівлі вугілля без застосування процедур, визначених Положенням про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2008 р. № 921 [41], в обсязі, необхідному для покриття дефіциту енергетичного вугілля, що утворився у зв'язку з постачанням вугілля відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2009 р. № 1416 «Про закупівлю енергетичного вугілля» [42].

З іншого боку, процедури продажу вугілля (окрім спеціально визначених Кабінетом Міністрів України випадків), видобутого державними підприємствами, відбуваються відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про запровадження аукціонів з продажу нафти, газового конденсату, природного, скрапленого газу та вугілля» від 4 квітня 2000 р. № 599 [43] (із змінами та доповненнями, внесеними постановою Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до пункту 9 Положення про організацію та проведення аукціонів з продажу нафти, газового конденсату, природного, скрапленого газу та вугілля» від 31 березня 2010 р. № 353 [44]). Детальний аналіз положень цієї постанови надає підстави вважати її такою, що не відповідає вимогам СОТ та Закону України «Про здійснення державних закупівель». Отже, існування цієї постанови у подальшому є недоцільним, а перспективна докорінна реформа вугільної галузі та ринку вугільної продукції взагалі не потребуватиме процедур, врегульованих згаданою постановою від 4 квітня 2000 р. № 599. Більш прийнятним є пропозиція розробки та прийняття спеціального Закону України «Про засади функціонування ринку

вугілля», де, зокрема, передбачити питання експорту/імпорту вугільної продукції, або такі питання врегулювати окремою постановою Кабінету Міністрів України.

Непрозорість ринку вугілля підтверджується ще одним фактом. 2 квітня 2009 р. Кабінетом Міністрів України було встановлено, що підприємства, установи та організації, які належать до сфери управління центральних органів виконавчої влади здійснюють закупівлю вугілля кам'яного, що видобувається підприємствами, які належать до сфери управління Мінвуглепрому, за процедурою закупівлі в одного учасника – державного підприємства «Вугілля України» без погодження з Міністерством економіки [45]. Більш того, було встановлено перелік вугледобувних підприємств ті інших суб'єктів господарювання (всього – 39 одиниць) у яких закуповувалося вугілля ДП «Вугілля України» [46]. До речі, у науковій літературі не було звернуто увагу на те, що вищезазначене положення не відповідає ст. 31 Господарському кодексу України, відповідно до якої дискримінацією суб'єктів господарювання є примушування до першочергової реалізації товарів певним споживачам та прийняття рішень про централізований розподіл товарів, який призводить до монопольного становища на ринку. Законодавством для вугільної галузі не передбачені винятки з положень згаданої статті Господарського кодексу України. Метою таких обмежень може бути лише забезпечення національної безпеки, оборони, загальноосвітніх інтересів.

Правові основи державної підтримки вугільної галузі за умов членства України у СОТ

В теорії господарського права і досі немає єдності думок які засоби державного впливу на економіку віднести до складеного поняття державної допомоги? Відповідно до ст. 12 Господарського кодексу України основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання є: надання інвестиційних, податкових та інших пільг, надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

На розвиток положень ст. 12 Господарського кодексу України є ст. 16 «Дотації та інші засоби державної підтримки суб'єктів господарювання», відповідно до якої держава може надавати дотації суб'єктам господарювання: на підтримку виробництва життєво важливих продуктів харчування, на виробництво життєво важливих лікарських препаратів та засобів реабілітації інвалідів, на імпорتنі закупівлі окремих товарів, послуги транспорту, що забезпечують соціально важливі перевезення, а також суб'єктам господарювання, що опинилися у

критичній соціально-економічній або екологічній ситуації, з метою фінансування капітальних вкладень на рівні, необхідному для підтримання їх діяльності, на цілі технічного розвитку, що дають значний економічний ефект, а також в інших випадках, передбачених законом.

Відповідно до норм СОТ, державна допомога створює перешкоди суб'єктам господарювання у процесі конкуренції, однак, у ст. 34 Господарського кодексу України закріплений дещо інший перелік перешкод.

Ст. 48 Господарського кодексу України встановлює, що з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва органи влади на умовах і в порядку, передбачених законом надають підприємцям земельні ділянки, передають державне майно, необхідне для здійснення підприємницької діяльності, сприяють підприємцям в організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування їх діяльності, підготовці кадрів, здійснюють первісне облаштування неосвоєних територій об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури з продажем або передачею їх підприємцям у визначеному законом порядку, стимулюють модернізацію технології, інноваційну діяльність, освоєння підприємцями нових видів продукції та послуг та подають підприємцям інші види **допомоги**. Тобто поняття «допомога» і «підтримка» ототожнюються у Господарському кодексі України, що є помилковим.

Поняття «дотації» не міститься у господарському законодавстві, з практики застосування цього терміну можна встановити, що дотацією є асигнування з державного бюджету на покриття збитків, доплати на безповоротній основі. Розрізняють бюджетні дотації та дотації окремим суб'єктам. Часто таке поняття використовується у значенні покриття витрат із собівартості продукції. Також зазначеним поняттям не оперує право СОТ.

За останні 18 років щодо вугільної галузі (і промисловості) державою застосовувалось до 14 видів підтримки одночасно.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22 грудня 1998 р. № 331-XIV [47] субсидія – це фінансова або інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту, споживання подібного товару, в результаті якої суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки). Особливості визначення субсидії встановлюються у статті 6 цього Закону.

Для цілей Угоди про субсидії і компенсаційні заходи СОТ вважається, що субсидією є:

- фінансове сприяння, що надається на території Члена СОТ урядом або будь-яким державним органом, тобто коли уряд практикує пряме переведення грошових коштів (наприклад дотацій, позик або вливань капіталу), потенційну пряму передачу грошових коштів або зобов'язань (наприклад гарантій за позиками) або уряд відмовляється від доходів, що йому належать, або не стягує їх (наприклад такі фіскальні стимулюючі заходи, як податкові кредити);
- уряд надає товари та послуги, крім загальної інфраструктури, або закуповує товари чи послуги;
- уряд здійснює платежі до механізму фінансування, або доручає, або наказує приватній установі виконувати одну чи більше функцій, у означених вище параграфах, які б за звичайних умов виконувалися урядом, причому практика їх застосування такою установою фактично не відрізняється від практики, яку здебільшого вів би уряд;
- підтримка доходів чи цін у будь-якій формі у розумінні Статті XVI ГАТТ 1994; а також вигода, що надається таким чином.

Відповідно до норм Угоди субсидія повинна мати виключно адресний характер. Визначення певного виду державної допомоги відповідно до згаданих критеріїв як субсидія пов'язане із вирішенням питання про те, чи мають (чи матимуть у майбутньому) місце несприятливі наслідки для інтересів іншого Члена СОТ.

Жоден з Членів СОТ не може шляхом використання будь-якої субсидії, зазначеної у параграфах 1 і 2 ст. 1 Угоди, спричиняти несприятливі наслідки для інтересів іншого Члена, тобто:

- завдавати шкоди галузі вітчизняного виробництва іншого Члена СОТ;
- зводити нанівець або ушкоджувати переваги, що їх прямо чи непрямо здобувають Члени СОТ за ГАТТ 1994, зокрема переваг від поступок, встановлених у Статті II ГАТТ 1994;
- завдавати серйозної шкоди інтересам інших Членів СОТ.

Відповідно до ст. 6 серйозна шкода існує тоді, коли:

- загальний обсяг субсидування від вартості товару перевищує 5 відсотків;
- субсидії призначено для покриття виробничих збитків, понесених певною галуззю виробництва;

- субсидії призначено для покриття виробничих збитків, понесених підприємством, за винятком одноразових заходів, які не здійснюються регулярно і не можуть повторно здійснюватися для даного підприємства і які здійснюються лише для того, щоб надати час для розробки довгострокових рішень та уникнути загострення соціальних проблем;
- відбувається пряме списання заборгованості, тобто списання заборгованості державі, або надаються кошти для покриття заборгованості.

За цією статтею все експортоване державними вугледобувними підприємствами вугілля належить до такого, що потенційно може нанести шкоду іншим виробникам.

Серйозна шкода у розумінні параграфу Статті 5 може виникати у будь-якому з випадків, коли виникає один з таких наслідків або кілька з них:

- наслідком надання субсидії є витіснення або перешкодження імпорту аналогічних товарів іншого Члена на ринок Члена СОТ, який надає субсидію;
- наслідком надання субсидії є витіснення або перешкодження експорту аналогічних товарів іншого Члена з ринку третьої країни;
- наслідком надання субсидії є значне зниження ціни товару, на який надається субсидія, у порівнянні з ціною аналогічного товару іншого Члена на тому ж ринку, або ж стримання цін, падіння цін чи втрати обсягу продажу на тому ж ринку;
- наслідком надання субсидії є зростання на світовому ринку частки певного товару (17) Члена СОТ, який надає субсидію, у порівнянні з середньою часткою, яку він мав протягом попереднього трирічного періоду, і це зростання набуває стійкої тенденції протягом періоду надання субсидії.

За цією статтею вугільна продукція теж є вразливою, адже сама допомога вугільній галузі за рахунок коштів Державного бюджету є вже порушенням вимог СОТ, питання тільки у «тяжкості» таких порушень та їх впливі на обмеження конкуренції на ринку.

Для цілей параграфу 3(b) витіснення або перешкодження експорту включає будь-який випадок, коли відповідно до положень параграфу 7 було доведено, що відбулася зміна у відносних частках на ринку не на користь аналогічного товару, що не субсидується (протягом заздалегідь визначеного періоду, якого досить для того, щоб показати явні тенденції у розвитку ринку даного товару, який, за

звичайних умов, повинен становити принаймні один рік). «Зміна у відносних частках на ринку» включає будь-яку з таких ситуацій:

- відбулося збільшення частки ринку субсидованого товару;
- частка ринку субсидованого товару залишається незмінною за умов, за яких вона б, у разі відсутності субсидії, зменшилася;
- частка ринку субсидованого товару зменшується, але темпами меншими, ніж вона б зменшувалася у разі відсутності субсидії.

З-за непрозорості побудови ринку вугільної продукції та викривлення механізмів ціноутворення дотація (покриття витрат із собівартості продукції) у вугільній галузі є найпоширенішим видом державної підтримки, який, однак, не є досить ефективним, позбавляє стимулів до беззбиткового господарювання. Однак, у кожному конкретному випадку необхідно виявляти ті чи інші умови, за яких встановлення обґрунтованої вартості продукції є неможливим, така ціна майже завжди буде вище ринкової. На противагу закриттю нерентабельного виробництва виступають питання національної (енергетичної) безпеки, соціальні питання та ін. Дотації не є забороненим видом допомоги у праві СОТ, однак ці питання мають чітко регулюватися окремими законами України щодо кожної окремої галузі економіки. І вугільна галузь не є винятком. Зробити це можна шляхом розробки і прийняття окремого Закону України «Про державну підтримку вугільної промисловості».

Згаданий законопроект розроблений фахівцями Інституту економіки промисловості НАН України під назвою «Про державну підтримку (субсидування) вугільної промисловості» [16, с. 282–306]. Законопроект є актуальним та важливим, але не позбавлений певних вад з огляду на юридично техніку та усталену практику нормотворчості (див. ст. 3 проекту, Закон України не регулює «правовідносини» і т. ін.). Більш того, недоречним є асоціація поняття державної підтримки виключно із субсидуванням з огляду на положення Господарського кодексу України та зміст законопроекту, який дійсно врегульовує більшість аспектів державної підтримки вугільної промисловості (і галузі зокрема). Тож доцільним є прибирання із назви законопроекту слова «субсидування». Вміщена у законопроект деталізація понять притаманна більше підзаконним актам, ніж Законам України, в яких і розкриваються конкретні механізми застосування будь-якого Закону. Преамбула до проекту Закону є надмірно розширеною, 2-й та 3-й абзаци варто прибрати.

Законодавство України щодо державної підтримки вугільної галузі складається більш як із 40 нормативно-правових актів, до яких щороку додається ще 5-6 одиниць. Вугільне законодавство не відповідає вимогам СОТ, тому не виключені у майбутньому випадки застосування спеціальних заходів країнами-членами СОТ щодо вугільної продукції походженням з України. Натомість, продукція країн-не членів СОТ буде у більш вигідному становищі на українському ринку, адже держава не має право застосовувати механізми захисту СОТ до країн-не членів. А розробка «подвійного» законодавства, що встановлюватиме правовий режим для торгівлі із членами СОТ та не членами СОТ не відповідає взятим Україною зобов'язанням при вступі.

Окремі питання захисту внутрішнього ринку вугілля

4 лютого 2009 р. було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою поліпшення стану платіжного балансу України у зв'язку із світовою фінансовою кризою» № 923-VI [48] (на сьогодні є чинним – *авт.*) метою якого є виправлення ситуації з від'ємним торговельним балансом України, який систематично спостерігається з 2006 р. Вказаний Закон вніс зміни у закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. № 959-XII [49], «Про Єдиний митний тариф» від 5 лютого 1992 р. № 2097-XII [50] та «Про Митний тариф України» від 5 квітня 2001 р. № 2371-III [51].

Ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» була доповнена поняттям тимчасової надбавки до діючих ставок ввізного мита, що створює підґрунтя для реалізації Тимчасової процедури Статей XII «Обмеження з метою забезпечення рівноваги платіжного балансу», XIII «Недискримінаційне застосування кількісних обмежень» та XVIII «Урядова допомога економічному розвитку» Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р., а також «Тлумачення заходів, передбачених Генеральною угодою з тарифів і торгівлі 1994 року (ГАТТ 1994) щодо платіжного балансу». Однак, у ст. 3 «Прикінцеві положення» Закону України «Про Митний тариф України» додано положення про те, що Тимчасова надбавка до діючих ставок ввізного мита запроваджується виключно з метою відновлення рівноваги платіжного балансу та не може застосовуватись як протекціоністський захід для окремої галузі або товару (групи товарів).

Передбачено, що Тимчасова процедура запроваджується строком до шести календарних місяців, зміна (зменшення) та скасування Тимчасової надбавки до діючих ставок ввізного мита може бути проведена шляхом консультації з

Комітетом з питань обмеження платіжного балансу СОТ. Кабінет Міністрів України має право здійснити таке зменшення (скасування) шляхом видання відповідної постанови.

Відповідно до п. 2 Прикінцевих положень Закону № 923-VI до товарів критичного імпорту відносяться будь-які товари, за винятком вугілля кам'яного, антрациту та аналогічних видів твердого палива, одержаних з кам'яного вугілля (код 2701 відповідно до Закону України «Про Митний тариф України»). Тобто до груп товарів за кодом 2701 строком на шість місяців запроваджується тимчасова цільова надбавка до ставок ввізного мита, діючих напередодні набрання чинності цим Законом, у розмірі 13 % митної вартості товарів.

За 2007 р. імпорт вугілля кам'яного склав майже 4,3 млн. тон, тоді як вже за перше півріччя 2008 р. – 2,9 млн. тон. Середня ціна за 1 тону вугілля склала 120 доларів США. Однак зупинка наприкінці 2008 р. – початку 2009 р. виробничих потужностей у металургійній промисловості – основному споживачеві вугільної продукції, призвела до скорочення споживання та, відповідно, імпорту вугілля. Актуальність таких змін зростає із фактичним відновленням обсягів промислового виробництва на початку 2010 р. та збільшенням попиту на вугільну продукцію на внутрішньому ринку. Такий попит закривається в основному за рахунок імпорту, а також незначним обсягом за рахунок збільшення власного видобутку (за січень-червень 2010 р. видобуток збільшився на 2,7% порівняно з аналогічним періодом 2009 р. [52]).

Запровадження будь-яких економічно зважених захисних засобів, нехай і тимчасових, завжди має активізувати попит аналогічних товарів вітчизняного виробництва. Якщо дослідити структуру імпортованої вугільної продукції у 2008 р., то можна дійти висновку про можливість її заміни власним видобутком майже на 90% (окрім високоякісних марок коксівного вугілля). Виникнення такого явища, як імпорт вугільної продукції більшою мірою викликане нераціональною організацією ринку вугілля в Україні з-за організаційно-економічних прорахунків Міністерства вугільної промисловості України, на яке відповідно до Положення про Міністерство вугільної промисловості України від 2 листопада 2006 р. № 1527 покладено обов'язок організації зв'язків на відповідному ринку та проведення вивчення поточної та перспективної потреби у вугіллі.

Все ж, запровадження такого захисного заходу як тимчасова цільова надбавка до ставок ввізного мита, матиме позитивний ефект для Стабілізаційного фонду, створеного згідно із ст. 1 Закону України «Про першочергові заходи щодо

запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 31 жовтня 2008 р. № 639-VI [53], адже вже у лютому 2009 р. намітилися позитивні зрушення у бік збільшення споживання вугілля металургійною промисловістю.

Відповідно до вищевказаного, законодавцем, а по суті, суб'єктом законодавчої ініціативи – Кабінетом Міністрів України, було розроблено Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою поліпшення стану платіжного балансу України у зв'язку із світовою фінансовою кризою» № 923-VI, який містив суттєві невідповідності із вимогами СОТ. Такі помилки при законотворчій роботі виникли із-за недостатнього вивчення права СОТ, зокрема перекладу і тлумачення положень Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р., що у майбутньому може призвести до скарг держав-експортерів вугільної продукції – членів СОТ. В цій ситуації пом'якшуючою обставиною є той факт, що, наприклад, у кризовому 2008 р. до 98% об'ємів вугілля було імпортовано з Російської Федерації – не члена СОТ.

Конструкція та ідея Закону України № 923-VI є цікавими щодо подальшої роботи з удосконалення господарського законодавства, в тому числі, вміщення окремих норм, чіткіше гармонізованих до вимог СОТ, у Господарський кодекс України. Такі норми врегулювали б порядок запровадження Тимчасової процедури щодо захисту вітчизняного ринку від натиску імпортової продукції за умов наявності відповідних вітчизняних замінників, адже якщо у 2009 р. економічний ефект від запровадження 13% тимчасової цільової надбавки був майже нульовим, відновлення застосування такого захисного заходу у 2010-2011 рр. надасть певних додаткових ресурсів та дещо стимулюватиме власне виробництво. Це підвищить інвестиційну привабливість вугледобувних підприємств в умовах можливого розгортання приватизаційних процесів у вугільній галузі вже восени 2010 р.

Однак це питання потребує додаткового вивчення, а відповідне правове забезпечення подібного захисного заходу потребує чіткішої гармонізації з відповідними вимогами СОТ.

Наказом Міністерства економіки України від 6 жовтня 2009 р. № 1104 [54] з метою ефективного виконання плану заходів щодо реалізації положень Генеральної угоди між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями на 2008 – 2009 рр., затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.09.2008 № 1250 [55] було утворено тристоронню робочу

групу з питань захисту внутрішнього ринку та вітчизняних товаровиробників відповідно до вимог СОТ. Більш-менш конкретних результатів роботи цієї групи так і не з'явилося.

Перспективи забезпечення адаптації вугільного законодавства до вимог СОТ та нарощування експортного потенціалу галузі

За даними Державного комітету статистики України, за січень-травень 2010 р. було експортовано кам'яного вугілля на суму 173,3 млн. дол. (+34,7% до відповідного показника 2009 р.) та імпортовано на суму 635,5 млн. дол. США (+139,3 % до відповідного показника 2009 р.). Отже, маємо суттєве збільшення експорту на фоні ще більшого зростання імпорту, пов'язаного з виходом із кризи хімічної та металургійної промисловості.

Найбільш перспективним для українського вугілля є ринок ЄС, адже кам'яне вугілля видобувається лише у 8 державах ЄС. Дані за останні роки свідчать, що спостерігається стагнація у рівні видобування, однак споживання вугілля майже не зменшилось поряд із постійно зростаючим попитом на енергію у ЄС. Майбутнє українського вугілля залежить від його конкурентоспроможності перш за все за ціною, а вже потім – за якістю.

Найбільші загальні ресурси вугілля знаходяться в США, КНР, Російській Федерації, Австралії, Канаді, ФРН, ПАР, Великобританії, Польщі, Індії. Отже, це прямі конкуренти вітчизняного вугілля як на зовнішніх ринках, так і в останні 10 років на внутрішньому. За прогнозними оцінками світова потреба вугілля в 2010 р. складе 4293 млн. т, при цьому на країни ЄС припаде 2057 млн. т, Західну Європу – 406, Східну Європу – 610, Північну Америку – 1040 млн.т. відповідно.

За геологічними запасами викопного вугілля Україна посідає перше місце в Європі й восьме місце у світі. Розвідані запаси вугілля в Україні складають 34,0 млрд. т у. п. або близько 50 млрд. т (станом на 1998 р.). Прогнозні запаси – близько 120 млрд. т. У структурі балансових запасів представлені всі марки від вугілля бурого до високометаморфізованих антрацитів.

Такі сприятливі для України статистичні дані вимагають продовження роботи з адаптації законодавства до вимог СОТ з метою нарощування об'ємів експорту вугільної продукції до країн ЄС – членів СОТ. Додатковим «плюсом» активізації такої роботи буде зниження ризиків антидемпінгових розслідувань як щодо поставок вугільної продукції походженням з України, так і продукції у структурі вартості якої вугілля посідає значне місце (наприклад, продукція ГМК).

Варто зауважити, що діяльність Міністерства вугільної промисловості України щодо здійснення планування діяльності з підготовки проектів регуляторних актів у 2010 році не носить стратегічного характеру, не сконцентрована на роботу щодо адаптації вугільного законодавства до вимог СОТ [56].

Окремо відзначимо, що дієвим заходом захистом вітчизняних вугледобувних підприємств в рамках СОТ є звернення до спеціального комітету з антидемпінгової політики (Антидемпінговий комітет), який складається з представників усіх країн-учасників. До його компетенції, зокрема, належить розгляд національного антидемпінгового законодавства на предмет відповідності вимогам СОТ. Серед окремих груп товарів за кількістю антидемпінгових розслідувань лідирує продукція металургійної промисловості (більше половини справ ініційовано США) [57, с. 11], а як відомо, металургійна промисловість зв'язана безпосередньо з вугледобувною.

Заміна існуючих програмних документів на один дієвий із відповідним бюджетним фінансуванням змінить на краще ситуацію із адаптацією вугільного законодавства до вимог СОТ. Такий документ має передбачати перелік нормативно-правових актів (перед усім – законів України), які необхідно проаналізувати на предмет відповідності вимогам СОТ.

Основним орієнтиром для роботи з адаптації вугільного законодавства має бути приведення законодавства України до такого стану, який би унеможливив настання негативних наслідків для вітчизняних виробників вугільної продукції на зовнішніх ринках, перед усім на ринках країн-членів СОТ. Постійне зростання цін на енергоносії (нафту, газ та ін.) робить вугілля реальною альтернативою, тим самим підвищується інвестиційна привабливість вугледобувних підприємств, не дивлячись на складні умови видобування, малі потужності пластів та ін. несприятливі фактори.

Висновки

1. Реструктуризація вугільної галузі України не завершена, не сформоване адекватне правове забезпечення механізмів перетворень у галузі (зокрема, приватизації, реформування засад функціонування ринку вугілля, які б відповідали вимогам СОТ тощо), що головним чином впливає на реалізацію її потенціалу як у вирішенні питань забезпечення вітчизняної економіки порівняно дешевою сировиною, так і у нарощуванні експорту до інших країн, зокрема до країн ЄС. Причин цьому декілька, однак відповідно до мети цієї роботи виокремимо одну – **неефективна робота законодавчого органу та центральних органів**

виконавчої влади у прискоренні модернізації господарського законодавства, зокрема, шляхом його адаптації до вимог СОТ (та ЄС) в окремих галузях економіки. Звісно, така робота має здійснюватись поетапно з науковим обґрунтуванням та економічними розрахунками тих чи інших законодавчих змін. Економічний та соціальний ефект мають бути у гаві кута.

2. Не в останню чергу означена неефективність є наслідком відсутності дієвої програми адаптації законодавства України до вимог СОТ (хоча б на трьохрічний період після вступу) на рівні Закону України (за прикладом Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу), в тому числі адаптації в окремих галузях економіки. Всі програмні документи з цього питання (дві розглянуті Концепції та ін.) або підходять до цього питання фрагментарно, або взагалі не містять жодних відповідних положень. До того ж, жоден програмний документ не виконаний.

План заходів щодо адаптації української економіки до вимог СОТ, затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 жовтня 2008 р. № 1381-р, потребує суттєвого вдосконалення, оскільки не охоплює всього спектра питань, які мають бути вирішені в ході адаптації української економіки до вимог СОТ, зокрема, необхідно здійснити:

- конкретизацію завдань щодо розв'язання проблем, які постають перед вугільною галуззю на сучасному етапі її розвитку на принципово нових засадах, сформульованих у програмі Президента України з одночасною відміною застарілих та нежиттєздатних програмних документів (Концепція розвитку вугільної промисловості та Концепція реформування вугільної галузі);

- розробку механізмів реалізації передбачених завдань у новому програмному документі, які обов'язково мають передбачати правову складову з конкретним переліком необхідних до розробки законів України, а також підзаконних актів на реалізацію положень таких законів;

- визначення перспективних обсягів фінансової підтримки вугільної галузі та переліку заходів щодо мінімізації ризиків можливості антидемпінгових розслідувань з боку країн, до яких постачатиметься вітчизняна вугільна продукція (при цьому необхідно урахувати надання державної підтримки вугільній галузі, виходячи з норм СОТ та фінансових можливостей держави);

Розробка плану заходів щодо адаптації української економіки до вимог СОТ була заздалегідь підвладна політичним ризикам. На це в свій час не було звернуто

увагу, що неминуче відбилося на стані роботи з адаптації законодавства до вимог СОТ.

4. Дивною є ситуація, коли основні програмні документи (тут – Концепція розвитку вугільної промисловості та Концепція реформування вугільної галузі) позбавлені бюджетного фінансування, що зразу ж робить їх нежиттєздатними. Натомість, конкретні фінансові потоки спрямовано на виконання бюджетної Програми «Українське вугілля», в яку за 9 років було внесено 11 змін, положення якої кореспондуються із Енергетичною стратегією України до 2030 року, яка вже сьогодні фахівцями визнається нереальною, особливо стосовно вугільної галузі.

5. Вже сьогодні назріла необхідність розробки та прийняття низки законів України, які стосуються окремих ланок діяльності вугільної галузі (і промисловості) України, зокрема «Про вугільну промисловість», «Про приватизацію...», «Про ринок вугілля...», «Про державну підтримку...» (з урахуванням регіонального аспекту, глибин видобутку та ін.) гармонізованих з вимогами СОТ. Окрім законів, необхідні і окремі підзаконні акти на рівні постанов Уряду щодо розвитку портової інфраструктури (із залученням коштів приватних інвесторів), щодо упорядкування зовнішньоторговельної діяльності у вугільній галузі України, щодо державного замовлення на проведення наукових досліджень із впровадження новітніх наукових розробок у виробництво вугільної продукції та обладнання, що його обслуговує.

6. Подальша реструктуризація вугільної галузі дозволить забезпечити виконання і інших пунктів Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2010 рік, таких, як введення необхідних обсягів маневрових потужностей та створення умов для збільшення експорту електроенергії (п. 5.2.4), стимулювання важкого машинобудування, розвитку гірничо-металургійного виробництва та його здешевлення та ін.

Співставлення та аналіз положень програмних документах, таких як Програма економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2010 рік, Рішення Ради національної безпеки і оборони України від 30 травня 2008 року «Про стан і перспективи розвитку вугільної промисловості та невідкладні заходи щодо підвищення безпеки праці в цій галузі», Концепція розвитку вугільної промисловості та Концепція реформування вугільної галузі надає можливість зробити висновок про невідповідність поставлених в них цілей, пріоритетів,

завдань тощо. Отже, подальшу роботу варто сконцентрувати на гармонізації внутрішніх програмних документів шляхом розроблення єдиного документу – Закону України. Всі інші документи варто скасувати.

7. Необхідним є запровадження постійного моніторингу додержання країнами-експортерами (членами СОТ) умов Угоди про субсидії і компенсаційні заходи, хоча ця функція має належати або окремим вугледобувним підприємствам, або центральним органам виконавчої влади, зокрема, Мінвуглепрому (його аналітичним службам).

8. На 1 грудня 2010 р. заплановано тематичне засідання Кабінету Міністрів України щодо забезпечення стабільного розвитку вугільної галузі, збільшення обсягів видобутку вугілля та виробництва вугільної продукції, на якому буде заслухано ситуацію у вугільній промисловості та розглянуто відповідний проект постанови [58]. Однак, цього заходу навряд чи достатньо для вирішення проблем галузі, зокрема, існує необхідність у розгляді вищезазначених законопроектів у найстісліші строки (з огляду на терміни та процедуру проходження відповідних законопроектів у Верховній Раді України). Одним з можливих питань варто розглянути і ситуацію із правового забезпечення експорту/імпорту вугільної продукції.

Література

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
2. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі: Закон України від 10 квітня 2008 р. № 250-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 23. – Ст. 213.
3. Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік: Закон України від 20 травня 2010 р. № 2278-VI // Офіційний вісник України. – 2010. – № 49. – Ст. 1602.
4. Про інформацію Кабінету Міністрів України «Розвиток вугільної галузі України та запровадження енергозберігаючої моделі економіки – шлях до набуття енергетичної незалежності»: постанова Верховної Ради України від 17 листопада 2006 р. № 373-V // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – Ст. 23.
5. Про поточну ситуацію у вугільній промисловості та тепловій енергетиці і шляхи подолання кризових явищ в енергетичній сфері: постанова Верховної Ради України від 25 червня 2009 р. № 1558-VI // Голос України. – 2009. – № 129.

6. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 30 травня 2008 року «Про стан і перспективи розвитку вугільної промисловості та невідкладні заходи щодо підвищення безпеки праці в цій галузі»: Указ Президента України від 5 серпня 2008 р. № 685/2008 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 58. – Ст. 1936.
7. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України від 18 березня 2004 р. № 1629-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 29. – Ст. 367.
8. Про схвалення Концепції розвитку вугільної промисловості: розпорядження Кабінету Міністрів України від 7 липня 2005 р. № 236-р // Офіційний вісник України. – 2005. – № 27. – Ст. 1578.
9. Про схвалення Концепції реформування вугільної галузі: розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 737-р // Офіційний вісник України. – 2008. – № 37. – Ст. 1244.
10. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 30 травня 2008 року «Про стан і перспективи розвитку вугільної промисловості та невідкладні заходи щодо підвищення безпеки праці в цій галузі»: Указ Президента України від 5 серпня 2008 р. 685/2008 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 58. – Ст. 1936.
11. Про створення робочої групи з розробки програми розвитку вугільної промисловості України: розпорядження Міністерства вугільної промисловості України від 22 липня 2009 р. № 30-р // Відомості Міністерства вугільної промисловості України. – 2009. – № 7–8.
12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article;jsessionid=C231F178764BBE07BB3AA8445665B060?art_id=35248&cat_id=102587.
13. Мамутов В.К. Загальні проблеми науки господарського права на стику ХХ та ХХІ століть / В.К. Мамутов // Право України. – 2010. – № 8. – С. 7. – С. 4–12.
14. Про ратифікацію Договору до Енергетичної Хартії та Протоколу до Енергетичної Хартії з питань енергетичної ефективності і суміжних екологічних аспектів: Закон України від 6 лютого 1998 р. № 89/98-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 26. – Ст. 150.
15. Белый А.В. Россия и Договор Энергетической Хартии // «ЭКО». – 2010. – № 6. – С. 97–114.
16. Державна підтримка та перспективи інноваційного розвитку і структурних перетворень вугільної промисловості України: моногр. / О.І. Амоша, А.І. Кабанов,

- Л.Л. Стариченко та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2009. – 326 с.
17. Амоша О.І., Кабанов А.І., Стариченко Л.Л. Проблеми вітчизняної вугільної промисловості у світлі вступу України до Світової організації торгівлі: Монографія / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2006. – 68 с.
18. Амоша О.І., Кабанов А.І., Стариченко Л.Л. Перспективи розвитку та реформування вітчизняної вугільної промисловості на фоні світових тенденцій / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2005. – 32 с.
19. Родіна О.Г. Механізм інтеграції вугільної галузі України у світовий енергетичний ринок: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.05.01 / О.Г. Родіна; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2005. – 20 с.
20. Малыга В.А. Хозяйственно-правовое обеспечение минимизации негативных последствий вступления Украины в ВТО для национальной угольной промышленности / В.А. Малыга, Р.В. Овчаренко, Ю.В. Мухин // Правові й економічні аспекти вступу України до Світової організації торгівлі: матеріали міжнар. наук.-практ. конф.; НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень; редкол.: Мамутов В.К. (відп. ред. та ін.). – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 197 с.
21. Вебер М. К вопросу о целесообразности разработки мер защиты горнодобывающих предприятий от возможных негативных последствий вступления Украины в ВТО / М. Вебер // Правові й економічні аспекти вступу України до Світової організації торгівлі: матеріали міжнар. наук.-практ. конф.; НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень; редкол.: Мамутов В.К. (відп. ред. та ін.). – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 197 с.
22. Мозуляк О.О. Історичний досвід становлення та розвитку законодавства про вугледобувну промисловість в Україні (XVIII-XXI ст.): Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: 12.00.01 / О.О. Мозуляк; НАН України. Ін-т держави і права ім. В.М.Корецького. – К., 2004. – 16 с.
23. Веткин А.С. Мировой опыт налогообложения и правового регулирования горной деятельности: моногр. / А.С. Веткин, Н.В. Жикаляк / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2010. – 236 с.
24. Ілларіонов О.Ю. Адаптація вугільного законодавства України до норм Європейського Союзу / О.Ю. Ілларіонов // Економіка та право. – 2008. – № 2. – С. 90-97.

25. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 26 червня 2009 року «Про звіт Кабінету Міністрів України щодо результатів членства України в Світовій організації торгівлі» від 4 вересня 2009 р. № 713/2009 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 69. – Ст. 2375.
26. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2001 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22. – Ст. 144.
27. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 20 травня 2005 року «Про заходи щодо забезпечення вступу України до Світової організації торгівлі»: Указ Президента України від 15 червня 2005 року № 951 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 24. – Ст. 1340.
28. Про затвердження плану першочергових заходів щодо виконання зобов'язань України в рамках членства у СОТ: розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 грудня 2008 р. № 1570-р // ІАЦ «Ліга», ЛІГАБізнесІнформ, 2010.
29. Про затвердження плану заходів щодо адаптації української економіки до вимог СОТ: постанова Кабінету Міністрів України від 30 жовтня 2008 р. № 1381-р // ІАЦ «Ліга», ЛІГАБізнесІнформ, 2010.
30. План заходів щодо нейтралізації можливих негативних наслідків у зв'язку із вступом України до СОТ та забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки: розпорядження Кабінетом Міністрів України від 12 січня 2006 р. № 10-р // ІАЦ «Ліга», ЛІГАБізнесІнформ, 2010.
31. Програма «Українське вугілля», затверджена постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми «Українське вугілля» від 19 вересня 2001 р. № 1205 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 38. – Ст. 1731.
32. Илларионов А.Ю. К вопросу нормативного обеспечения выполнения Энергетической стратегии Украины относительно угольной отрасли // Экономико-правовые исследования в XXI веке: правовое обеспечение рационального использования природных ресурсов в сфере хозяйствования: Материалы Третьей международной научно-практической интернет-конференции (г. Донецк, 27 октября – 5 ноября 2009 года) / науч. ред. В.К. Макутов; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: изд-во «Ноулидж», 2009. – 196 с.
33. Щодо здійснення планування діяльності з підготовки проектів регуляторних актів у 2010 році: наказ Міністерства вугільної промисловості України від 8 грудня 2009 р. № 559 // Відомості Міністерства вугільної промисловості України. – 2009. – № 12.

34. Енергетична стратегія України на період до 2030 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145-р // ІАЦ «Ліга», ЛІГАБізнесІнформ, 2010.
35. Про затвердження плану заходів на 2006–2010 роки щодо реалізації Енергетичної стратегії України на період до 2030 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 липня 2006 р. № 436-р // ІАЦ «Ліга», ЛІГАБізнесІнформ, 2010.
36. Питання Міністерства вугільної промисловості України: Указ Президента України від 5 жовтня 2005 р. № 1417/2005 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 40. – Ст. 2541.
37. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 11 вересня 2003 р. № 1160-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 9. – Ст. 79.
38. Щодо здійснення планування діяльності з підготовки проектів регуляторних актів у 2010 році: наказ Міністерства вугільної промисловості України від 8 грудня 2009 р. № 559 // ІАЦ «Ліга», ЛІГАБізнесІнформ, 2010.
39. Про здійснення державних закупівель: Закон України від 1 червня 2010 р. 2289-VI // Офіційний вісник України. – 2010. – № 49. – Ст. 1603.
40. Про закупівлю енергетичного вугілля: постанова Кабінету Міністрів України від 17 лютого 2010 р. № 126 // Офіційний вісник України. – 2010. – № 11. – Ст. 527.
41. Положенням про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2008 р. № 921 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 80. – 2692, № 90. – Ст. 3006.
42. Про закупівлю енергетичного вугілля: постанова Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2009 р. № 1416 // Офіційний вісник України. – 2010. – № 1. – Ст. 9, № 5. – Ст. 206.
43. Про запровадження аукціонів з продажу нафти, газового конденсату, природного, скрапленого газу та вугілля: постанова Кабінету Міністрів України від 4 квітня 2000 р. № 599 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 14. – Ст. 567.
44. Про внесення змін до пункту 9 Положення про організацію та проведення аукціонів з продажу нафти, газового конденсату, природного, скрапленого газу та вугілля: постанова Кабінету Міністрів України від 31 березня 2010 р. № 353 // Офіційний вісник України. – 2010. – № 37. – Ст. 1262.

45. Про особливості закупівлі вугілля кам'яного: постанова Кабінету Міністрів України від 2 квітня 2009 р. № 285 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 24. – Ст. 789.
46. Про закупівлю вугілля: наказ Міністерства вугільної промисловості України від 27 січня 2009 р. № 14 // Відомості Міністерства вугільної промисловості України. – 2009. – № 1.
47. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту: Закон України від 22 грудня 1998 р. № 331-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 12-13. – Ст. 80.
48. Про внесення змін до деяких законів України з метою поліпшення стану платіжного балансу України у зв'язку із світовою фінансовою кризою: Закон України від 4 лютого 2009 р. № 923-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 27. – Ст. 349.
49. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 29. – Ст. 377.
50. Про Єдиний митний тариф: Закон України від 5 лютого 1992 р. № 2097-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 19. – Ст. 259.
51. Про Митний тариф України: Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2371-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 24. – Ст. 125.
52. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/article?art_id=83470&cat_id=61332.
53. Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 31 жовтня 2008 р. № 639-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 14. – Ст. 181.
54. Про утворення тристоронньої робочої групи з питань захисту внутрішнього ринку та вітчизняних товаровиробників відповідно до вимог СОТ: наказ Міністерства економіки України від 6 жовтня 2009 р. № 1104 // ІАЦ «Ліга», ЛІГАБізнесІнформ, 2010.
55. Про затвердження плану заходів щодо реалізації положень Генеральної угоди між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями на 2008–2009 роки: розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2008 р. № 1250-р // Офіційний вісник України. – 2008. – № 72. – Ст. 2431.

56. Щодо здійснення планування діяльності з підготовки проектів регуляторних актів у 2010 році: наказ Міністерства вугільної промисловості України від 8 грудня 2009 р. № 559 // ІАЦ «Ліга», ЛІГАБізнесІнформ, 2010.

57. Магеррамов А.М. Антидемпинговая политика в рамках ГАТТ/ВТО // А.М. Магеррамов / Віче. – 2010. – № 12. – С. 11–13.

58. Про орієнтовний план підготовки пріоритетних питань для розгляду на засіданнях Кабінету Міністрів України у другому півріччі 2010 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 28 липня 2010 р. № 1551-р // ІАЦ «Ліга», ЛІГАБізнесІнформ, 2010.

Вергелес Денис Николаевич,
магистр права (LL.M., University of Kiel, Германия),
юрист Международной юридической фирмы
«БАЙТЕН БУРКХАРДТ»,
г. Киев

Бланк Владимир,
доктор права (PhD., University of Hamburg, Германия),
юрист Международной юридической фирмы
«БАЙТЕН БУРКХАРДТ»,
г. Киев

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ВНУТРИКОРПОРАТИВНОМ ПЕРЕВОДЕ РАБОТНИКОВ: ИСПОЛНЕНИЕ УКРАИНОЙ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПЕРЕД ВТО И ЕС

На территории Украины осуществляет свою деятельность значительное число транснациональных корпораций (далее – ТНК). Большинство из них имеет довольно сложную структуру, включающую головной офис (холдинговую компанию), находящийся в одном государстве, и зависимые от него дочерние компании и обособленные структурные подразделения на территории других государств (в т.ч. Украины).

Как следствие процесса глобализации мировой экономики, увеличения объёмов иностранных инвестиций и торговли, развития инновационных технологий, ноу-хау, в своей деятельности ТНК часто прибегают к внутрикорпоративному трансферу персонала, который осуществляется между материнской и связанными дочерними компаниями, а также между самими дочерними компаниями. Такой трансферт предполагает временное направление (secondment) работников одной из компаний в другую связанную компанию на территории иностранного государства. В результате осуществляется не только

обмен профессиональным опытом и знаниями, но и интегрируются общие корпоративные ценности, культура, управленческие навыки ТНК. Для дочерних компаний внутрикорпоративный трансферт персонала играет немаловажную роль на начальной стадии их деятельности. В этот период знания, ценности и опыт, приносимые специалистами иностранных связанных компаний, очень важны для становления дочерней компании на национальном рынке, где далеко не всегда можно найти соответствующий квалифицированный персонал, либо же он нуждается в дополнительной подготовке.

Иностранные материнские компании, в свою очередь, заинтересованы в осуществлении добросовестного и качественного управления дочерними компаниями, стремятся иметь эффективный контроль их деятельности. В этом отношении локальный управленческий персонал, к сожалению, редко пользуется доверием иностранных инвесторов. Поэтому они предпочитают назначать на руководящие должности в дочерних компаниях иностранных граждан – опытных и квалифицированных менеджеров своих связанных компаний.

Работники (руководители, менеджеры, специалисты), которые участвуют в таком трансферте персонала и временно перемещаются из одной связанной компании в другую для выполнения определённых (трудовых) функций, именуется внутрикорпоративными цессионариями (intra-corporate transferees). Данный правовой институт распространён за рубежом. Известен он также и в Украине, однако пока, к сожалению, на практике существуют сложности и проблемы с его практическим применением. Ниже данный институт будет рассмотрен подробнее с учётом его украинских особенностей.

Понятие внутрикорпоративных цессионариев в соответствии с Соглашением о партнёрстве и сотрудничестве Украины с ЕС

В законодательстве Украины понятие «внутрикорпоративный цессионарий» впервые появилось со вступлением в силу 1 марта 1998 г. Соглашения о партнёрстве и сотрудничестве Европейских Сообществ и Украины от 14 июня 1994 г. [1] (далее – Соглашение). Согласно п. 2 с) ст. 35 Соглашения внутрикорпоративный цессионарий определяется как «физическое лицо, которое работает в организации на территории Стороны [Соглашения] и является временно переведённым в контексте осуществления экономической деятельности на территории другой Стороны; организация, о которой идет речь, должна иметь свое основное место деловой активности на территории Стороны [Соглашения], и

перевод должен осуществляться в учреждение (филиал, дочернюю компанию) этой организации для фактического осуществления подобной экономической деятельности на территории другой Стороны». Пункт 2 данной статьи Соглашения относит к внутрикорпоративным цессионариям ключевой персонал, т.е. «лиц, нанятых компанией Украины либо государства-члена ЕС, или являющихся партнерами в такой компании (но не собственниками контрольного пакета акций) в течение не менее года, предшествовавшего их перемещению» в филиал либо дочернюю компанию на территории другой стороны. Такой ключевой персонал включает:

- лиц, занимающих руководящие должности в организации, которые, главным образом, осуществляют управление учреждением, получая полномочия на общий надзор или управление, в основном, от совета директоров или акционеров (участников), или лиц, которые приравниваются к ним, включая: управление учреждением, отделом или подразделением учреждения; осуществление надзора и контроля над работой других контролирующих, профессиональных или управленческих кадров; полномочия на личное осуществление найма и увольнения или внесение рекомендаций относительно найма, увольнения или других действий относительно персонала;

- лиц, которые работают в организации и имеют нестандартные знания, являющиеся существенными в отрасли услуг, предоставляемых учреждением, его исследовательского оборудования, технических методов или управления учреждением.

Исходя из определения, данного выше, можно выделить следующие существенные признаки внутрикорпоративного цессионария в соответствии с Соглашением:

- он находится в трудовых отношениях с компанией, созданной и имеющей основное место деловой активности (*principal place of business*) на территории Украины либо государства-члена ЕС, либо является партнером (*partner*) этой компании;

- он является гражданином, соответственно, Украины либо государств-членов ЕС;

- трудовые (партнёрские) отношения должны длиться не менее года непосредственно перед его переводом;

- лицо временно переводится в учреждение (*establishment*) данной компании (её филиал, дочернюю компанию) (*branch, subsidiary*), осуществляющее

подобную экономическую деятельность на территории, соответственно, государства-члена ЕС либо Украины;

- лицо относится к категории ключевого персонала, как определено выше.

Как видно из определения, внутрикорпоративный трансферт персонала в соответствии с Соглашением возможен не между любыми (прямо или непрямо) связанными компаниями одной группы (ТНК), а лишь между компаниями, являющимися в отношении друг друга материнской и дочерней, а также между материнской компанией и её филиалом. Очевидно, что для осуществления внутрикорпоративного трансферта рабочей силы в соответствии с Соглашением необходимо наличие прямой связи между направляющей и принимающей компаниями (в виде существенного контроля первой над второй). В соответствии с Соглашением [1, ч. 1 b) ст. 32] дочерняя компания определяется как «компания, целиком подконтрольная материнской компании». Следует признать украинский перевод «цілком підконтрольна» не совсем точным, поскольку в английском тексте данной нормы Соглашения говорится об «effectively controlled», что не обязательно всегда подразумевает 100% владение корпоративными правами дочерней компании (как можно заключить, исходя из украинского текста). В большинстве случаев речь идёт об осуществлении существенного контроля. Причем по смыслу Соглашения направляющей компанией всегда будет лишь материнская, а принимающей – её дочерняя компания (филиал), но не наоборот.

Что касается филиала, то его определением в Соглашении охватываются любые обособленные подразделения иностранных субъектов хозяйствования, в т.ч. представительства, имеющие постоянный характер (под этим подразумевается продолжение деятельности основного органа (головного офиса) (the extension of a parent body), собственное руководство и материальная подготовленность для осуществления предпринимательской деятельности с третьими сторонами) [1, ч. 1 c) ст. 32].

Нормы ст. 35 Соглашения оставили без ответа такой важный вопрос, как необходимость трудового договора внутрикорпоративного цессионария с принимающей стороной (нужен ли отдельный трудовой договор, заключённый в соответствии с законодательством государства местонахождения принимающей стороны, либо же цессионарий пребывает в трудовых отношениях исключительно с материнской компанией). Также Соглашением не регулируются вопросы въезда и пребывания цессионариев и членов их семей (оформление соответствующих документов) на территории государства принимающей стороны. Эти и иные

факторы послужили причиной тому, что институт внутрикорпоративных цессионариев, введённый Соглашением, так и остался практически невостребованным, а нормы ст. 35 Соглашения не были должным образом имплементированы в национальное законодательство Украины.

Внутрикорпоративные цессионарии и вступление Украины в ВТО

Ситуация должна была существенно измениться со вступлением Украины во Всемирную Торговую Организацию (далее – ВТО) 16 мая 2008 года. Проблематика внутрикорпоративных трансфертов рабочей силы приобрела новую актуальность, в частности, в контексте присоединения Украины к Генеральному соглашению по торговле услугами [2] (далее – ГАТС). ГАТС предусматривает так называемые четыре способа (modes) торговли услугами, одним из которых является поставка услуг поставщиком услуг одного государства-члена путём присутствия физических лиц государства-члена на территории любого другого государства-члена [2, ч. 2 (d) ст. I]. Такой способ торговли услугами непосредственно связан с внутрикорпоративным трансфертом рабочей силы между предприятиями государств-членов ВТО, которые задействованы в процессе предоставления услуг.

В качестве общего принципа статья II ГАТС устанавливает для услуг и поставщиков услуг государств-членов ВТО, в том числе способом, указанным выше, режим наибольшего благоприятствования. В секторах национальной экономики, содержащихся в списках специфических обязательств каждого государства-члена ВТО, и на условиях и требованиях, оговоренных в них, каждое государство-член предоставляет услугам и поставщикам услуг любого другого государства-члена в отношении всех мер, затрагивающих поставку услуг, национальный режим [2, ч. 1 ст. XVII]. Список специфических обязательств (schedule of specific commitments) составляется для каждого государства-члена ВТО и прилагается к ГАТС в качестве его неотъемлемой части. Данный список определяет, в частности, ограничения и условия в отношении доступа услуг и их поставщиков из других государств-членов ВТО на национальный рынок (специфические сектора рынка услуг), а также условия и оговорки в отношении применения национального режима [2, ст. XX].

Следует заметить, что в ГАТС предусмотрена специальная оговорка о том, что данное соглашение не применяется к мерам государств-членов, затрагивающим физических лиц, которые стремятся к доступу на рынок занятости

других государств-членов, а также к мерам, касающимся гражданства, постоянного места жительства или найма на постоянной основе [2, ст. 2 Приложения о перемещении физических лиц, поставляющих услуги в соответствии с ГАТС]. Следовательно, государства-члены ВТО самостоятельно определяют условия доступа иностранной рабочей силы на национальный рынок услуг, включая условия въезда и пребывания на их территории. В секторах же услуг, где государства-члены ВТО приняли специфические обязательства о доступе на рынок в соответствии с их конкретными списками, они обязуются не вводить в отношении физических лиц, которые могут быть заняты в данных секторах, количественные ограничения (numerical quotas), а также выдвигать требование обоснования экономической целесообразности их занятости (the requirement of an economic needs test) [2, ст. XVI 2 (d)].

В отношении Украины действует Список специфических обязательств в секторе услуг и Перечень изъятий из режима наибольшего благоприятствования согласно ст. II ГАТС, являющийся продолжением Протокола о вступлении Украины в ВТО (далее – Список) [3]. Пункт I «Горизонтальные обязательства» Списка содержит определение понятия «внутрикорпоративный цессионарий». Под ним понимается «физическое лицо, нанятое основанное на территории страны-члена ВТО юридическим лицом, не являющимся неприбыльной организацией, которое стремится к временному пребыванию с целью предоставления услуг в Украине через коммерческое присутствие своего работодателя». Такое физическое лицо должно соответствовать следующим критериям:

- быть «нанятым юридическим лицом или являться партнером в нем (но не обладать контрольным пакетом акций) в течение, по меньшей мере, одного года»;
- «стремиться к временному пребыванию с целью предоставления услуг отделению, филиалу или дочернему предприятию этого юридического лица, которые осуществляют подобную экономическую деятельность на территории Украины».

Список относит следующие категории персонала к внутрикорпоративным цессионариям:

- руководящий персонал (executives): физические лица в организации, которые главным образом осуществляют непосредственное управление юридическим лицом или устанавливают цели и определяют политику юридического лица или основной компонент или функцию юридического лица, имеют широкие полномочия относительно принятия решений и подлежат лишь

общему надзору или руководству со стороны высших руководителей, совета директоров или акционеров (участников) этого юридического лица;

- менеджеры (managers): физические лица в организации, которые осуществляют управление юридическим лицом или отделом или подразделением юридического лица, осуществляют контроль над работой другого наблюдательного, профессионального или административного персонала, имеют полномочия нанимать и увольнять или рекомендовать для найма, увольнения или других кадровых мероприятий относительно работников, а также осуществляют личные полномочия относительно текущей деятельности организации;

- специалисты (specialists): лица в организации, которые обладают знаниями на высоком экспертном уровне и индивидуальным опытом в сфере продуктов, услуг, деятельности или приемов управления этой организации.

Анализируя определение и признаки внутрикорпоративного цессионария, данное в Списке, можно прийти к выводу, что оно в значительной степени совпадает с определением и признаками, данными в Соглашении. Это касается, в частности, нахождения данного лица в трудовых отношениях с юридическим лицом, созданным на территории одного из государств-членов ВТО, либо наличия отношений участия (обладание акциями/долями такого юридического лица); срок таких правоотношений должен составлять не менее года; данные лица временно переводятся в коммерческое присутствие (commercial presence) данного юридического лица в Украине, т.е. его отделение, филиал или дочернее предприятие, которые осуществляют подобную экономическую деятельность на территории Украины.

Как видно из определения, внутрикорпоративный трансферт рабочей силы возможен, согласно ГАТС и Списку, между материнской компанией, основанной на территории государства-члена ВТО, и её украинским отделением, филиалом либо дочерней компанией. Следует заметить, что перевод английского термина «affiliate» из аутентичного текста Списка (т.е. английский, французский и испанский [4, абз. 2 ч. 6 ст. XVI в связи с ч. 2 ст. II и Приложением 1B]) как «филиал» неполно отображает его значение, поскольку он также может переводиться как «связанное лицо», «предприятие, принадлежащее к группе связанных предприятий». Следовательно, украинский перевод указанного термина искусственно сужает сферу внутрикорпоративного трансферта рабочей силы, ограничивая её отношениями материнской компании с её дочерней компанией либо филиалом (отделением). При этом невозможным становится

такой трансферт между иными предприятиями одной группы (ТНК) и их связанными предприятиями в Украине. В то же время, если проводить сравнение с Соглашением, то, как было рассмотрено выше, оно прямо ограничивает внутрикорпоративный трансферт рабочей силы отношениями компаний, являющихся материнской и дочерней, а также отношениями между материнской компанией и её обособленным структурным подразделением.

Проблемы трудоустройства внутрикорпоративных цессионариев в Украине

В соответствии с общим правилом иностранцы и лица без гражданства имеют право осуществлять трудовую деятельность на территории Украины на основании выданного Государственной службой занятости Министерства труда и социальной политики Украины разрешения на трудоустройство (разрешения на использование труда иностранцев) [5, ч. 3 ст. 8; 6, ч. 2 ст. 8].

Для работников, принадлежащих к категории внутрикорпоративных цессионариев, Соглашение [2, ч. 1 ст. 35] предусматривает выдачу разрешений на трудоустройство и проживание на весь срок найма.

В отношении доступа внутрикорпоративных цессионариев на рынок услуг Украины часть I Списка («Горизонтальные обязательства») устанавливает требование получения разрешения на временное пребывание или разрешения на трудоустройство. Разрешение на трудоустройство выдается для внутрикорпоративных цессионариев на срок три года; этот срок может быть продлен на два года.

Следует отметить, что первоначально существовавший в Украине порядок оформления разрешений на трудоустройство иностранных граждан, утверждённый постановлением Кабинета Министров Украины № 2028 от 1 ноября 1999 г. (далее – Постановление № 2028), не предусматривал для внутрикорпоративных цессионариев никаких особых правил, в том числе касательно срока действия разрешения на трудоустройство [7]. Для всех иностранных граждан максимальный срок действия разрешения составлял один год, с возможностью последующего продления (каждый раз максимально на один год) [7, ч. 1 п. 7]. Лишь в 2005 году в данный порядок были внесены изменения – пункт 7 Постановления № 2028 был дополнен нормой, в соответствии с которой разрешения на трудоустройство работникам, принадлежащим к категории «внутрикорпоративные цессионарии» должны были выдаваться на весь срок найма [8]. Таким образом, законодательство Украины было частично приведено в

соответствие со ст. 35 Соглашения. Тем не менее, на практике данная норма не применялась, и государственные центры занятости в нарушение Соглашения продолжали выдавать разрешения на трудоустройство во всех случаях максимальным сроком в один год. В устном порядке служащие центров занятости ссылались при этом на отсутствие соответствующих внутренних инструкций и разъяснений касательно института «внутрикорпоративные цессионарии» и механизма его применения. Думается, что истинная причина кроется в отсутствии знаний и опыта, поскольку механическое перенесение правового института из иностранных правовых систем не было подкреплено соответствующей теоретической и практической подготовкой ответственных за выдачу разрешений на трудоустройство служащих.

Во исполнение обязательств, принятых Украиной по ГАТС и Списку, на замену Постановления № 2028 было принято новое постановление Кабинета Министров Украины (далее – Постановление № 322) [9], которое предусматривает ряд особенностей в отношении внутрикорпоративных цессионариев, что согласуется с положениями Списка. В частности, максимальный срок действия разрешения на трудоустройство составляет три года (тогда, как для иных иностранных работников – один год), с возможностью его продления на следующие два года. Для получения разрешения на трудоустройство не требуется обосновывать целесообразность использования труда внутрикорпоративного цессионария и возможность создания для него соответствующих условий пребывания и работы. Отсюда можно заключить, что состояние национального рынка труда Украины и тенденции его развития не должны влиять на допуск внутрикорпоративных цессионариев, в том числе служить основанием для отказа в выдаче им разрешений на трудоустройство. Следовательно, в отношении них не должно применяться основание для отказа в выдаче либо продлении срока действия разрешения на трудоустройство, предусмотренное абзацем 11 ч. 14 Постановления № 322 («в результате изменений на рынке труда в стране (регионе) отпадает необходимость использования работодателем труда иностранца»). Такой вывод соответствует норме ч. 2 (d) ст. XVI ГАТС (см. также раздел 2 выше).

Кроме того, согласно Постановлению № 322, для внутрикорпоративного цессионария не требуется заключение трудового договора с принимающей украинской компанией и предоставление в центр занятости его проекта. Следовательно, такое лицо будет находиться в трудовых отношениях только

лишь с направляющей стороной, которая осуществляет оплату его труда, а с принимающей украинской компанией трудовые отношения не должны возникать. Данный вывод соответствует коллизионным нормам законодательства Украины, согласно которым трудовые отношения иностранцев, работающих в Украине, не регулируются правом Украины, когда они за пределами Украины заключили с иностранными работодателями трудовые договоры о выполнении работы в Украине, если иное не предусмотрено такими договорами или международным договором Украины [10, ч. 1 (2) ст. 54]. Тем не менее, не существует и запрета на заключение параллельного трудового договора внутрикорпоративным цессионарием с принимающей украинской компанией, на основании которого между ними возникают трудовые отношения.

Постановление № 322 также вводит два новых документа, которые должны прилагаться к заявлению о получении разрешения на трудоустройство для внутрикорпоративных цессионариев:

- решение иностранного субъекта хозяйствования о переводе иностранца на работу в Украину;

- копия контракта иностранца с иностранным субъектом хозяйствования о переводе на работу в Украину (secondment agreement), в котором определяется срок работы в Украине.

Остаётся не совсем понятным, что должен представлять собой первый из названных документов и как он должен оформляться, поскольку можно предположить, что в большинстве государств-членов ВТО он неизвестен (не применяется). Возможно, имеется в виду что-то наподобие «assignment letter», которое будет упомянуто ниже. Второй документ должен, по логике вещей, заменять собой трудовой договор с принимающей стороной и регулироваться правом государства направляющей стороны. Подготовка таких документов влечет дополнительные затраты направляющей компании.

По информации, предоставленной начальником инспекции по контролю соблюдения законодательства о занятости населения Государственного центра занятости Украины господином И.С. Довженко в ходе встречи с одним из авторов 21.07.2010 г., на сегодняшний день ещё не зафиксировано ни одного случая подачи заявления о выдаче разрешения на трудоустройство для внутрикорпоративных цессионариев. Украинские компании, в том числе входящие в структуру ТНК, пока прибегают к обычной схеме трудоустройства иностранных граждан на основании трудового договора. Причиной практических затруднений с

реализацией института внутрикорпоративных цессионариев в Украине в течение двух лет после вступления Украины в ВТО следует признать его относительную новизну и отсутствие, как у самих приглашающих украинских дочерних компаний, так и у служащих центров занятости, ответственных за выдачу разрешений на трудоустройство, надлежащих знаний и практического опыта. Сказывается, к сожалению, также и высокий уровень бюрократии в органах государственной власти Украины.

Также следует отметить, что действующее законодательство Украины не предусматривает получения разрешений на трудоустройство для внутрикорпоративных цессионариев, работающих в филиалах и представительствах иностранных субъектов хозяйствования в Украине. Они осуществляют свою трудовую деятельность на основании трудовых договоров с материнской компанией и служебных карточек, выдаваемых Министерством экономики Украины. Процедура получения служебных карточек гораздо проще, чем получение разрешений на трудоустройство [11].

Тенденции права ЕС относительно внутрикорпоративных цессионариев

На трудоустройство граждан государств-членов ЕС на территории других государств-членов ЕС распространяется свобода движения рабочей силы, закреплённая в ст. 45 Договора о функционировании ЕС [12]. Они принимаются на работу без оформления разрешений на трудоустройство в любом государстве-члене ЕС, имеют равные права с гражданами соответствующего государства, в том числе право пребывания на его территории с целью осуществления трудовой деятельности и право остаться там по её окончании. Для трудоустройства же граждан третьих стран в государствах-членах ЕС требуется, как правило, разрешение на трудоустройство, порядок получения которого регламентируется внутренним правом государств-членов ЕС.

В настоящее время Европейская Комиссия подготовила проект директивы ЕС об условиях въезда и пребывания граждан третьих стран, которая призвана упростить для ТНК, осуществляющих свою деятельность в ЕС, временный трансферт иностранной рабочей силы из компаний, расположенных за пределами ЕС, в их связанные компании на территории государств-членов ЕС, а также между такими компаниями [13; 14]. Сфера применения директивы будет охватывать только граждан третьих стран, проживающих за пределами ЕС.

Как говорится в проекте директивы, трансферт внутрикорпоративных цессионариев должен способствовать удовлетворению потребностей европейских компаний, принадлежащих к одной ТНК, в высококвалифицированном персонале, притоку инвестиций, усилению эффективности управления, расширению экспорта европейских компаний и повышению конкурентоспособности ЕС в целом. Директивой предлагается, в частности: ввести единое определение внутрикорпоративных цессионариев; значительно унифицировать существующие в государствах-членах ЕС порядки оформления разрешений на трудоустройство и проживание в виде единой ускоренной прозрачной процедуры для ключевого персонала; совместить в одном документе разрешение на трудоустройство и вид на жительство; создать более привлекательные условия въезда и пребывания внутрикорпоративных цессионариев и членов их семей. В то же время, директива не затрагивает права государств-членов ЕС на введение количественных квот и специфических ограничений по отраслям, профессиям либо регионам.

Согласно проекту директивы внутрикорпоративный цессионарий должен соответствовать следующим критериям:

- занимать должность руководителя (manager), специалиста (specialist) или квалифицированного стажера (graduated trainee) в связанной компании на территории третьего государства;

- срок его предыдущего трудоустройства в компаниях одной и той же группы должен составлять не менее 12 месяцев, если это требуется государством-членом ЕС, в котором предполагается осуществление работы;

- иметь официальный документ о направлении (assignment letter) направляющей компании, подтверждающий, что он переводится на работу в принимающую связанную компанию, с указанием места (мест) нахождения принимающей компании, куда он направляется, длительности такого перевода, должности (профессии), возложенных на него заданий и функций, а также оплаты труда.

Внутрикорпоративный трансферт не будет ограничиваться отношениями материнской и дочерней компаний; он будет возможен между любыми связанными компаниями одной и той же ТНК, которые отвечают следующим требованиям: одна компания прямо либо непрямо владеет большинством в уставном капитале другой компании; или контролирует большинство голосов, которые предоставляются участием в уставном капитале другой компании; или может назначить более половины членов её административного, исполнительного

или надзорного органа. При этом направляющая компания, с которой у цессионария имеется трудовой договор, должна иметь место нахождения в третьем государстве, а цессионарий – направляться в одну или несколько связанных с ней компаний, расположенных в ЕС.

При трудоустройстве внутрикорпоративных цессионариев на территории государств-членов ЕС не должна проводиться оценка местного рынка рабочей силы на наличие там персонала для занятия соответствующих должностей. Вместо разрешения на трудоустройство им предполагается выдавать специальный вид на жительство (residence permit), позволяющий осуществлять трудовую деятельность в связанной компании на территории государства-члена ЕС. При этом необходимо представить доказательство того, что трансферт осуществляется между связанными компаниями одной и той же группы (ТНК). При определённых условиях внутрикорпоративный цессионарий может осуществлять трудовую деятельность в нескольких различных компаниях, принадлежащих к одной и той же ТНК, расположенных в других государствах-членах ЕС. Список таких связанных компаний должен прилагаться к виду на жительство в качестве отдельного документа.

В случаях, установленных национальным законодательством государств-членов ЕС, внутрикорпоративный цессионарий должен выполнить требования для занятия соответствующей должности (профессии). В иных случаях он должен представить документы о своей профессиональной квалификации. Компания, которая приглашает цессионария, должна представить доказательства возможности его возврата в компанию, из которой он был переведён, по окончании его перевода (например, положения трудового договора). Максимальная длительность трансферта составляет до трёх лет, для квалифицированных стажёров – до одного года.

Понятия «руководитель», «специалист» и «квалифицированный стажёр» соответствуют понятиям, принятым в рамках ВТО, в частности, списка обязательств ЕС по ГАТС. Однако специфика «квалифицированных стажёров» заключается в том, что их стажировка нацелена на подготовку таких цессионариев к занятию руководящих должностей, и при трансферте они не должны использоваться как полноценные работники. Для квалифицированных стажёров дополнительно требуется предоставление договора о стажировке с описанием программы практики, её длительности, а также условий руководства практикой.

Проект директивы унифицирует процедуру выдачи вида на жительство и устанавливает единый перечень оснований для отказа в его выдаче либо продлении.

Заключение

Мобильность рабочей силы, возможность гибкого обмена ею в пределах связанных предприятий одной группы (ТНК) является важным фактором, способствующим успешному развитию экономического потенциала как ТНК в целом, так и входящих в её структуру предприятий. Это, в свою очередь, позитивно влияет на экономическое развитие государств, так как способствует интенсификации экономического обмена и притоку иностранных инвестиций. Данный фактор был должным образом осознан в ЕС, который теперь стремится создать соответствующие правовые механизмы для оптимизации внутрикорпоративного трансферта персонала с третьими странами. Заслуживают особого внимания и положительных отзывов предложения относительно введения единого документа – вида на жительство, который одновременно будет являться и разрешением на трудоустройство внутрикорпоративных цессионариев из третьих стран, а также возможность осуществления такого трансферта между любыми компаниями одной ТНК, связанными отношениями существенного контроля. Позитивным моментом является также возможность одновременного осуществления трудовой деятельности внутрикорпоративным цессионарием в нескольких компаниях одной ТНК.

Думается, что Украине стоит заимствовать международный опыт правового регулирования института внутрикорпоративных цессионариев, в том числе законодательные предложения ЕС. Создание гибких прозрачных правовых механизмов в отношении данной категории персонала, в частности, введение единого документа – вида на жительство, который заменил бы собой разрешение на трудоустройство, упрощение процедуры его получения, урегулирование правового статуса членов семьи, сопровождающих цессионария, несомненно способствовали бы усилению привлекательности Украины для иностранных инвесторов и, как следствие, увеличению притока инвестиций.

На данный момент процедура оформления разрешения на трудоустройство является довольно сложной, требующей значительных затрат времени и средств. Обширным является также перечень подаваемых документов. До сих пор отсутствует утвержденный нормативно-правовым актом центрального органа

исполнительной власти порядок оформления вида на временное жительство иностранных граждан. Существующие процедуры довольно запутаны и связаны с большим количеством подаваемых документов, ряд которых дублируется с документами, необходимыми для оформления разрешения на трудоустройство, а также с массой различных бюрократических проволочек.

Необходимо также определить возможность работы по совместительству одновременно в нескольких связанных компаниях на территории Украины. В настоящее время иностранным гражданам выдаётся только одно разрешение на трудоустройство на конкретной должности у конкретного работодателя. Одновременная работа иностранцев на иных должностях и у других работодателей на территории Украины невозможна, что вызывает удивление со стороны иностранных инвесторов.

Литература

1. Про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами і Україною: Угода від 14.06.1994 р. // Офіційний вісник України. – 2006 р. – № 24. – Ст. 1794. Ратифіковано Законом Украины от 10.10.1994 г. № 237/94-ВР (Про ратифікацію Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами: Закон України від 10.10.1994 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994 р. – № 46. – Ст. 415). Текст Соглашения на английском языке (электронная версия): [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:21998A0219\(02\):EN:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:21998A0219(02):EN:HTML).
2. Генеральное соглашение по торговле услугами 1994 года (английский текст http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf).
3. Графік специфічних зобов'язань в секторі послуг. Перелік вилучень з режиму найбільшого сприяння (РНС), відповідно до статті II ГАТС від 05.02.2008 р. Офіційний переклад. // Офіційний вісник України. – 2010 р. – № 33. – Ст. 970. Про вступ України до Світової організації торгівлі: Протокол від 05.02.2008 р. Офіційний переклад. // Офіційний вісник України. – 2010 р. – № 24. – Ст. 970. Ратифіковано Законом Украины от 10.04.2008 р. № 250-VI (Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі: Закон України від 10.04.2008 р. // Офіційний вісник України. – 2008 р. – № 31. – Ст. 960).
4. Про заснування Світової організації торгівлі: Угода від 15.04.1994 р. // Офіційний вісник України. – 2010 р. – № 48. – Ст. 1601.

5. Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства: Закон України від 04.02.1994 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994 р. – № 23. – Ст. 161.
6. Про зайнятість населення: Закон України від 01.03.1991 р. // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991 р. – № 14. – Ст. 170.
7. Про затвердження Порядку оформлення іноземцям та особам без громадянства дозволу на працевлаштування в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 01.11.1999 р. // Офіційний вісник України. – 1999 р. – № 44. – Ст. 2188.
8. Про внесення зміни до пункту 7 Порядку оформлення іноземцям та особам без громадянства дозволу на працевлаштування в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.09.2005 р. // Офіційний вісник України. – 2005 р. – № 37. Ст. 2288.
9. Про затвердження Порядку видачі, продовження строку дії та анулювання дозволів на використання праці іноземців та осіб без громадянства: Постанова Кабінету Міністрів України від 08.04.2009 р. // Офіційний вісник України. – 2009 р. – № 26. – Ст. 871.
10. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23.06.2005 р. // Офіційний вісник України. – 2005 р. – № 29. – Ст. 1694.
11. Порядок надання службових карток співробітникам представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстрованих Міністерством економіки України: Наказ Міністерства економіки України від 15.06.2007 р. // Офіційний вісник України. – 2007 р. – № 48. – Ст. 2006.
12. Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union. // Official Journal of the European Union, volume 53 of 30 March 2010; електронна версія журналу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:FULL:EN:PDF>.
13. Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on conditions of entry and residence of third-country nationals in the framework of an intra-corporate transfer. – Brussels, 13.7.2010. – COM(2010) 378 final. – 2010/0209 (COD). Електронна версія: http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/malmstrom/archive/proposal_directive_intra_corporate_transferees.pdf.
14. Информация относительно проекта директивы и его целей: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/10/931&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>.

ЩОДО ПИТАННЯ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РЕЖИМУ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УМОВАХ СОТ

Загальносвітовою тенденцією в регулюванні іноземних інвестицій є лібералізація їх правового режиму. Наприклад, за період з 1991 по 2000 рр. відбулося 1185 регуляторних змін щодо режиму прямих іноземних інвестицій у нормативно-правових актах різної юридичної сили, 1121 із цих змін (95%) були спрямовані на проведення політики більшої відкритості економіки по відношенню до таких інвестицій [1, с. 483].

Яскравим прикладом здійснення політики значної лібералізації інвестиційного режиму є КНР. Після вступу Китаю до Світової організації торгівлі (далі – СОТ) у 2001 р. кількість підгалузей, в яких іноземні інвестиції заохочувались, збільшилась, а тих, де інвестиції обмежувались, зменшилась. Якщо у 1997 р. кількість галузей, в яких інвестиції обмежувались, складала 114, а кількість «відкритих» галузей складала 172, то у 2002 р. для іноземних інвесторів стали доступніші 262 галузі, а обмежувались лише 75 [2, с. 75].

Після набуття Україною членства у СОТ, одним з основних зобов'язань, які має виконати Україна, є лібералізація доступу до ринку товарів і послуг. Разом з тим Україна взяла на себе зобов'язання привести національне законодавство у відповідність з вимогами СОТ.

Тому виникла необхідність аналізу основних угод СОТ, які стосуються режиму іноземного інвестування, зокрема допуску іноземних інвестицій, а також дослідження тих змін, які були внесені до законодавства України відповідно до вимог СОТ.

Окремі питання правового регулювання інвестиційної діяльності в умовах СОТ досліджувались в працях вітчизняних вчених Д. Федорчука, В. Поєдинок, російських вчених – Н. Вознесенської, Н. Семилютіної, Н. Дороніної, І. Фархутдінова та інших.

СОТ відіграє важливу роль як найпридатніша організаційна структура для взаємопов'язаного регулювання торгівлі й інвестицій. Але, незважаючи на зростання економічної взаємозалежності торгівлі та інвестицій, значних кроків у підписанні багатосторонніх угод на рівні ГАТТ – СОТ зроблено не було. В сучасній системі не існує єдиного документа, що регулює міжнародні інвестиційні процеси в

контексті торговельно-економічних відносин. Спроба підписати в 1998 р. багатосторонню угоду щодо інвестування між 30 членами Організації Економічного Співробітництва та Розвитку виявилась також невдалою [1, с. 463].

Окремі норми пов'язані з регулюванням іноземних інвестицій в рамках СОТ містяться в Угоді про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (далі – Угода ТРИМ), яка стосується лише торгівлі товарами, Генеральній угоді про торгівлю послугами (далі – Угода ГАТС), Угоді про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (далі – Угода ТРИПС) та Угоді про субсидії та компенсаційні заходи.

Основною метою *Угоди ТРИМ* є сприяння розширенню та поступовій лібералізації світової торгівлі та полегшенню залучення іноземних інвестицій з метою прискорення економічного росту всіх торгових партнерів, особливо країн-членів, які розвиваються, а також забезпечення свободи конкуренції.

Відповідно до мети цієї Угоди країни-члени СОТ зобов'язуються утримуватися від інвестиційних заходів, які несумісні з положеннями ГАТТ–1994, які стосуються національного режиму (ст. III) та заборони застосування кількісних обмежень в торгівлі (ст. XI). Угода ТРИМ містить перелік пов'язаних з торгівлею інвестиційних заходів, які розглядаються як несумісні з вищевказаними нормами ГАТТ. Ці заходи поділені на дві групи.

До *першої групи* відносяться *заходи*, які не сумісні з зобов'язанням національного режиму і які вимагають:

– заупок або використання підприємством товарів вітчизняного походження або товарів з будь-якого вітчизняного джерела у вигляді або конкретних товарів, їх об'єму або вартості, або у вигляді частки від об'єму або вартості його місцевого виробництва;

– того, щоб закупки або використання підприємством товарів, що імпортуються, обмежувались кількістю, пов'язаною з об'ємом або вартістю товарів, які ним експортуються.

До *другої групи* відносяться *заходи*, які не сумісні з зобов'язанням загального усунення кількісних обмежень і які обмежують:

– імпорт товарів, які використовуються в його місцевому виробництві або мають відношення до нього, в цілому або кількістю, пов'язаною з обсягом або вартістю місцевих товарів, які ним експортуються;

– імпорт товарів, які використовуються в місцевому виробництві або мають відношення до нього, шляхом обмеження доступу підприємства до іноземної валюти об'ємом притоку іноземної валюти, яку підприємство має у своєму

розпорядженні (тобто обмеження імпорту є результатом обмеження обміну валюти);

– експорт або продаж товарів на експорт, які виражаються у вигляді або конкретних товарів, їх об'єму або вартості, або у вигляді частки від об'єму або вартості його місцевого виробництва.

Застосування вищевказаних інвестиційних заходів забороняється незалежно від того, чи є ці заходи обов'язковою умовою для створення підприємств з іноземними інвестиціями або їх дотримання необхідно для отримання ним будь-яких пільг, наприклад, у вигляді субсидій чи тимчасового звільнення від податків [3, с. 48].

Угодою передбачений перехідний період для скасування заборонених ТРИМ (тобто інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею товарами). Для розвинених країн він складає два роки, для країн, що розвиваються – до п'яти років, а для найменш розвинених – до 7 років. В той же час необхідно зазначити, що ці перехідні періоди стосуються лише тих заборонених ТРИМ, щодо яких було зроблено повідомлення. За запитом Рада з торгівлі товарами може продовжити перехідний період для скасування ТРИМ з врахуванням індивідуальних потреб відповідної країни-члена СОТ.

Потрібно відзначити, що рамки дії Угоди обмежені (вона визначає тільки 5 положень ТРИМ, які не відповідають ГАТТ). Обмеженість переліку цих заходів викликало необхідність перегляду дії Угоди і в ході цього перегляду було запропоновано внести до неї норми про інвестиції та конкурентну політику.

Угода ТРИМ не застосовується до: 1) інвестиційних заходів, не пов'язаних з торгівлею (наприклад, щодо реєстрації інвестицій і створення підприємств; вони частково охоплюються Угодою ГАТС); 2) інвестиційних заходів, що пов'язані з торгівлею, але не можуть бути кваліфіковані як вимоги локалізації виробництва і дотримання нормативів виконання (такі як обмеження на вилучення та репатріацію капіталу з економіки країни-реципієнта); 3) політичних ризиків, таких, як конфіскація, націоналізація, реквізиція інвестицій [4, с. 1].

Інші важливі положення про інвестиції передбачені Угодою ГАТС. Стаття 1 Угоди ГАТС визначає, що торгівля послугами може здійснюватись різними способами, включаючи надання послуг через комерційну присутність на території іншої країни. Термін «комерційна присутність» в рамках угод СОТ означає будь-яку форму підприємницької або професійної діяльності, в тому числі через заснування, придбання або використання юридичної особи або створення чи

використання відділення або представництва на території члена з метою поставки послуги (ст. XXVIII ГАТС).

Угода ГАТС містить найбільший обсяг положень, що стосуються як лібералізації інвестиційних режимів, так і захисту інвестицій. Основними положеннями Угоди є норми про режим найбільшого сприяння (ст. II), національний режим (ст.ст. XVII, XVIII) та доступ на ринки (ст. XVI). З цих трьох положень режим найбільшого сприяння є обов'язковим для всіх країн-членів і застосовується до всіх видів послуг, крім тих, надання яких є монополією уряду. В той же час національний режим та доступ на ринки надаються тоді, коли це передбачається зобов'язаннями даної країни перед СОТ.

Водночас Угода ГАТС передбачає, що в ході переговорів країни можуть домовитись про надання дозволу іноземним постачальникам послуг створювати комерційну присутність в окремих секторах. Беручи на себе такі зобов'язання, країна може встановити певні умови, які обмежують доступ до ринку або надання національного режиму іноземним постачальникам (наприклад, обмеження частки іноземних юридичних та фізичних осіб у статутному фонді компанії). Існує відмінність між підходом щодо надання прав іноземним інвесторам на підставі деяких регіональних та багатосторонніх угод та підходом, прийнятим Угодою ГАТС. Регіональні та багатосторонні угоди передбачають так званий підхід «згори вниз» або «негативного списку». Від країн очікується, що вони погодяться відкрити для прямих іноземних інвестицій всі галузі з обмеженою кількістю винятків. З іншого боку, Угодою ГАТС прийнято підхід «знизу вгору» або «позитивного списку». Країнам дозволяється проводити поступову лібералізацію та вказувати в ході торгових переговорів галузі послуг, в яких вони готові надати іноземним постачальникам право комерційної присутності та займатися інвестиційною діяльністю [5, с. 299].

Згідно статті XVI ГАТС «Доступ на ринок» кожний член надає послугам та постачальникам послуг будь-якого іншого члена режим, не менш сприятливий, ніж той, який надається згідно з обмеженнями та умовами, узгодженими та вказаними в його Списку. Також наводиться перелік урядових дій, які є забороненими, а саме:

- обмеження числа постачальників послуг або у формі кількісних квот;
- обмеження загальної вартості операцій з послугами або капіталу у формі кількісних квот або вимоги підтвердження економічної потреби;

– обмеження загального числа операцій з послугами або загального об'єму виробництва послуг у вигляді встановлених цифрових одиниць в формі квот або вимоги підтвердження економічної потреби;

– обмеження загальної кількості фізичних осіб, які можуть бути зайняті в певному секторі послуг;

– заходи, які обмежують або вимагають певних форм юридичної особи або спільного підприємства, за яких постачальник послуги може надати послугу;

– обмеження на участь іноземного капіталу в формі ліміту максимального проценту іноземної участі в акціонерному капіталі або загальної вартості індивідуального або сукупного іноземного інвестування.

У примітці до статті XVI ГАТС зазначено, що в тому випадку, коли країна взяла на себе зобов'язання з надання можливості комерційної присутності, вона також бере зобов'язання допускати пов'язане з цим переміщення капіталу на її територію. Водночас, в Угоді відсутнє регулювання процесу репатріації капіталу та прибутків, пов'язаних з комерційною присутністю.

Кожна країна-член СОТ формує список специфічних зобов'язань, які вона на себе бере. У відношенні секторів, в яких беруться такі зобов'язання, кожний список визначає: а) обмеження та умови у відношенні доступу на ринок; б) умови та оговорки у відношенні національного режиму; в) прийняття додаткових зобов'язань; г) за можливістю, часові рамки для виконання відповідних зобов'язань; д) дату набрання чинності таких зобов'язань.

Необхідно зазначити, що угода ГАТС як і всі інші угоди СОТ зорієнтована на прогресивну лібералізацію системи торгівлі послугами шляхом подальших переговорів. Важливим аспектом, закріпленим в ГАТС, є те, що процес лібералізації є поетапним та здійснюється з належною увагою до цілей національної політики та рівня розвитку окремих членів в цілому та відносно окремих секторів. Стосовно окремих країн-членів, що розвиваються, буде проявлятися відповідна гнучкість у відношенні до відкриття меншої кількості секторів, лібералізації меншого виду операцій, поступового розширення доступу на ринок згідно з їх проблемами розвитку.

Щодо *Угоди ТРІПС* потрібно відзначити, що вона безпосередньо не стосується іноземних інвестицій, її положення містять мінімальні стандарти захисту інтелектуальної власності, національні процедури примусового забезпечення прав та врегулювання міжнародних суперечок. Положення Угоди

ТРИПС безперечно сприяють формуванню цивілізованого ділового середовища та етики сучасного підприємництва.

Щодо гармонізації українського законодавства до права СОТ та його лібералізації слід відзначити наступне.

Процес приєднання України до СОТ бере свій початок з 1993 р. Але робота по внесенню змін до законодавства почалася лише у 2001 р., коли Указом Президента України «Про додаткові заходи щодо прискорення вступу України до Світової організації торгівлі» від 5 вересня 2001 р. № 797/2001 була передбачена пряма вказівка Кабінету Міністрів України відносно розробки та забезпечення прийняття переліку нормативних актів, спрямованих на гармонізацію законодавства України з вимогами та нормами системи угод СОТ [6].

До законодавства України були внесені наступні зміни відносно доступу на український ринок іноземних фізичних та юридичних осіб, їх відокремлених підрозділів.

1. Стосовно професійних послуг законодавство України на сьогоднішній день не передбачає жодних обмежень, за винятком нотаріальних послуг, які можуть надаватися *лише громадянами* України згідно із Законом України «Про нотаріат» від 2 вересня 1993 р. № 3425-XII [7]. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. № 3125-XII [8] та Закон України «Про адвокатуру» від 19 грудня 1992 р. № 2887-XII [9] були змінені з метою скасування національних обмежень. Тобто була скасована вимога, у відповідності до якої адвокатами та аудиторами можуть бути лише громадяни України.

2. Банківський сектор регулюється Законом України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 7 грудня 2000 р. із змінами і доповненнями [10]. Закон встановлює однаковий рівень розмірів статутного капіталу для вітчизняних та іноземних банків. Крім того, відповідно до змін, внесених Законом від 16 листопада 2006 р. № 358-V іноземним банкам дозволено відкривати свої філії в Україні [11]. Але в той же час обов'язковою умовою для створення банку з іноземним капіталом є те, що його засновники зобов'язані отримати попередній дозвіл Національного банку України.

3. Страхова діяльність регулюється Законом України «Про страхування» 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР, до якого також були внесені зміни та доповнення [12]. На території України страховикам-нерезидентам було дозволено здійснювати наступні види страхової діяльності: 1) виключно із страхування ризиків, пов'язаних з морськими перевезеннями, комерційною авіацією, запуском космічних ракет і

фрахтом (включаючи супутники); 2) перестраховування; 3) страхове посередництво, таке як брокерські та агентські операції стосовно: перестраховування, виключно із страхуванням ризиків, пов'язаних з морськими перевезеннями, комерційною авіацією, запуском космічних ракет і фрахтом (включаючи супутники); 4) допоміжні послуги із страхування, такі як консультаційні послуги, оцінка актуарного ризику та задоволення претензій.

Через 5 років з дати вступу до СОТ, тобто вже через 3 роки, обмеження будуть скасовані і Україна буде зобов'язана надати дозвіл на діяльність підрозділам іноземних страхових компаній.

В той же час залишаються повністю або частково закритими для нерезидентів деякі сфери послуг та деякі об'єкти власності (ці виключення були внесені до списку специфічних зобов'язань України в секторі послуг).

1. Дозволено надання нотаріальних послуг лише громадянами України (ст. 3 ЗУ «Про нотаріат») [7].

2. Вимога підтвердження професійної кваліфікації відповідно до законодавства України для надання послуг в сфері медицини (ст.ст. 16, 74 Основ законодавства України про охорону здоров'я) [13].

3. Забороняється створення і діяльність видавництв, у статутному фонді яких більше 30 відсотків іноземних інвестицій, а також створення і діяльність організацій з розповсюдження видавничої продукції, у статутному фонді яких понад 30 відсотків іноземних інвестицій. Через 5 років з дати вступу до СОТ обмеження повинні бути скасовані (ст.ст. 18, 25 Закону України «Про видавничу справу») [14].

4. Забороняється створення і діяльність інформаційних агентств, у статутному фонді яких сукупна частка, що належить іноземцям та/або іноземним юридичним особам, становить більш як 35 відсотків (збільшено дозволена частку з 30 до 35 відсотків) (ст. 9 Закону України «Про інформаційні агентства») [15].

5. Забороняється заснування телерадіоорганізацій іноземним юридичним і фізичним особам та особам без громадянства (ст. 12 Закону України «Про телебачення і радіомовлення»). Раніше існувала норма, яка забороняла створення телерадіоорганізацій, в статутному капіталі яких іноземна інвестиція складала більше 30%. На сьогоднішній момент передбачена повна заборона на заснування [16].

6. Право власності та право на технічне обслуговування і експлуатацію телекомунікаційних мереж не може належати суб'єкту підприємницької діяльності, який є нерезидентом (ч. 2 ст. 27 Закону України «Про телекомунікації») [17].

7. Авіаційні роботи на території України можуть виконуватись іноземними експлуатантами, а також спільними підприємствами і підприємствами, які повністю належать іноземним інвесторам, на підставі *дозволу та/або ліцензії* на виконання авіаційних робіт, що видається органом державного регулювання діяльності авіації України (ст. 69 Повітряного кодексу України) [18].

8. Нерезиденти не мають права приватної власності на ліси (ст. 10 Лісового кодексу України) [19].

9. Іноземні громадяни та особи без громадянства не мають права набувати у власність землі сільськогосподарського призначення. Іноземні громадяни та особи без громадянства не мають права на безоплатне придбання земельних ділянок, що належать до державної та комунальної власності, або на приватизацію земельних ділянок, що раніше були надані їм у користування (ст. 82 Земельного кодексу України) [20].

10. Передбачено проведення обов'язкового аудиту фінансового стану засновників всіх підприємств з іноземними інвестиціями (ст. 8 Закону України «Про аудиторську діяльність», ч. 3 ст. 86 Господарського кодексу України) [21].

Виходячи з вищевказаного можна відзначити, що після набуття членства в СОТ Україна буде зобов'язана гармонізувати своє законодавство відповідно до її вимог. Але цей процес повинен відбуватися поступово та відповідати не тільки загальним інтересам СОТ, але і враховувати національні інтереси України. Політика лібералізації інвестиційної діяльності повинна співвідноситись з системою певних обмежувальних інвестиційних заходів, які застосовує країна з метою захисту своєї економічної безпеки та національних інтересів. До того ж досвід розвинених зарубіжних країн свідчить про те, що поряд з проведенням політики лібералізації режиму іноземного інвестування необхідно здійснювати контроль за допуском та використанням іноземного капіталу, обмежувати поглинання ключових підприємств, попереджати монополістичну діяльність підприємств з іноземним капіталом, а також захищати економічну безпеку держави.

Література

1. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т.М. Циганкова. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 660 с.
2. Кульнева П.В. Либерализация инвестиционного режима в Китае: новый этап // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2009. – № 12. – С. 69–77.
3. Кузин А.И. Соглашения ВТО по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС) и нефть // *Международное публичное и частное право*. – 2007. – № 1. – С. 48–49.
4. Daniil E. Fedorchuk. *Acceding to the WTO: Advantages for Foreign Investors in the Ukrainian Market* // *New York International Law Review*. – 15 (2002). – P. 1.
5. Система світової торгівлі: Практичний посібник / Пер. з англ. – К.: «К.І.С.», 2002. – XXSV. – 348 с.
6. Про додаткові заходи щодо прискорення вступу України до Світової організації торгівлі: Указом Президента України від 5 вересня 2001 р. № 797/2001 // *Офіційний вісник України*. – 2001 р. – № 37. – Ст. 1684.
7. Про нотаріат: Закон України від 2 вересня 1993 р. № 3425-XII // *Відомості Верховної Ради України*. – 1993. – № 39. – Ст. 383.
8. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22 квітня 1993 р. № 3125-XII // *Відомості Верховної Ради України*. – 1993. – № 23. – Ст. 243.
9. Про адвокатуру: Закон України від 19 грудня 1992 р. № 2887-XII // *Відомості Верховної Ради України*. – 1993. – № 9. – Ст. 62.
10. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III // *Відомості Верховної Ради*. – 2001. – № 5–6. – Ст. 30.
11. Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність»: Закон України від 16 листопада 2006 р. № 358-V // *Відомості Верховної Ради України*. – 2007. – № 2. – Ст. 15.
12. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР // *Відомості Верховної Ради України*. – 1996. – № 18. – Ст. 78.
13. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-XII // *Відомості Верховної Ради України* – 1993. – № 4. – Ст. 19.
14. Про видавничу справу: Закон України від 5 червня 1997 р. № 318/97-ВР // *Відомості Верховної Ради України*. – 1997. - № 32. – Ст. 206.

15. Про інформаційні агентства: Закон України від 28 лютого 1995 р. 74/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. - № 13. – Ст. 83.
16. Про телебачення і радіомовлення: Закон України від 21 грудня 1993 р. № 3759-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1994. - № 10 – Ст. 43.
17. Про телекомунікації: Закон України від 18 листопада 2003 р. № 1280-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. - № 12. – Ст. 155.
18. Повітряний кодекс України: Закон України від 4 травня 1993 р. № 3167-XII // Відомості Верховної Ради України – 1993 р. – № 25. – Ст. 274.
19. Лісовий кодекс України: Закон України від 21 січня 1994 р. № 3852-XII // Відомості Верховної Ради України – 1994. – № 17. – Ст. 99.
20. Земельний кодекс України: Закон України від 18 листопада 2003 р. № 1280-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 12. – Ст. 155.
21. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22 квітня 1993 р. № 3125-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 23. – Ст. 243.

Кучер Ольга Сергеевна,
*аспірантка Інститута економіко-правових
исследований НАН України*

КНР И ВТО (ПЛАНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ)

Украина официально вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО) 16 мая 2008 года и стала 152 членом организации. Сегодня эксперты расходятся в оценке того, насколько эффективно удалось Украине защитить свои интересы при формировании пакета обязательств.

Ранее правительство Украины заявляло о готовности страны к членству в ВТО и о том, что это принесет ощутимые преимущества и новые возможности для экономики, особенно для предприятий горно-металлургического комплекса и химической промышленности. При этом многие аналитики говорили о слишком поспешном завершении переговоров и недостаточно проработанной позиции, приведшей к чрезмерным уступкам и ослаблению позиций украинских предприятий [1].

Вступление в ВТО влечет выполнение страной – членом целого ряда правил: правил реализации торговой политики и экономической политики в тех сферах, где она соприкасается с торговой политикой. Речь идет о правилах,

которые реализуются на институциональном уровне. Такие правила - это перечень внутренних регуляторных реформ, которые мы никак не можем провести. Вопрос в техническом регулировании, в несовершенной системе стандартизации и сертификации. Определенные изменения и либерализация в этом плане уже произошли (например, поддержка сельского хозяйства и национальной экономики). Улучшился доступ украинских товаров на внешние рынки. Сразу после вступления Украины в ВТО ЕС упразднил количественные ограничения на отечественный металл.

Сегодня мы можем констатировать, что Украина не использует все возможности, которые она получила вследствие вступления два года назад в ВТО. Эксперты сходятся во мнении, что украинское руководство еще не освоило в достаточной степени все механизмы, которые дает членство в организации.

Вступая в ВТО Украина ставила своей целью активизацию своих торговых связей и получение дополнительных возможностей для привлечения инвестиций. Однако, как указывает заместитель директора Национального института стратегических исследований Ярослав Жалило, вследствие мирового финансового кризиса фактически невозможно говорить о позитивном или негативном эффекте от вступления в ВТО. По словам эксперта, членство в организации дало Украине дополнительные возможности, которые Украина пока что не использует в полном размере [2].

Для того чтобы в будущем Украина смогла воспользоваться возможностями, которые предоставляются от членства в ВТО, необходимо изучить опыт других стран – членов ВТО, рассмотрим подробно опыт КНР в использовании инструментария ВТО по защите национальных интересов.

Бурный экономический рост происходящий в КНР ведет к успеху. Активные усилия руководства КНР на пути реформ, темпы роста, составившие в среднем почти 10 процентов в год, привели к появлению широкого спектра новых возможностей в сфере занятости и инвестиций, что способствовало росту благосостояния. Превращение КНР из страны с замкнутой на саму себя экономикой в торговую державу, ориентированную на рынок, сказалось на всей глобальной экономике. К главной причине развития следует отнести взвешенную социально-экономическую политику руководства страны, направленную не на ускоренную приватизацию государственных предприятий и тотальную либерализацию цен по всей стране, а на расширение внутреннего спроса и переходу к активной финансовой и умеренной монетаристской политике. В

последние годы в КНР основное внимание было уделено изменениям совокупного спроса, который был основным фактором формирования тенденций социально-экономического развития страны.

КНР официально вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО) 11 декабря 2001 года, к членству в ВТО китайцы планомерно продвигались в течение 15 лет. Длительность переговоров о присоединении КНР объясняется сложностью и уникальностью экономических преобразований в Китае, политика которого нередко противоречила требованиям ВТО. Интенсивность переговоров КНР по присоединению к ВТО возрастала одновременно с процессом развития экономических реформ в Китае, укрепления экономики и особенно ее внешнеэкономического сектора. Однако и сегодня членство страны в ВТО весьма ограничено, что прямо нарушает принцип единства прав и обязанностей членов организации.

Всего в соглашении о членстве КНР около 200 оговорок, из которых самая невыгодная - запрет в течение 15 лет обращаться в Roster (арбитражный суд ВТО, который рассматривает все дела, связанные с демпингом). «Особые условия» вступления Китая в ВТО вызывают серьезную критику у юристов и экономистов, которые отмечают, что в результате страна оказалась, открыта для иностранного бизнеса в гораздо большей степени, чем иностранные рынки открылись для Китая. Теперь КНР грозит наплыв на внутренний рынок импортных товаров, значительное усиление конкурентной борьбы во многих секторах, в том числе на финансовом и страховом, а также рост безработицы [3].

Для определения преимуществ и последствий присоединения КНР к ВТО сначала нам необходимо определить причины побудившие КНР вступить в Всемирную организацию торговли. Китай решил присоединиться к ВТО по следующим причинам:

- полноправное членство в ВТО позволяет КНР (благодаря избытку трудовых ресурсов) более эффективно использовать сравнительные преимущества в рамках международного разделения труда (особенно дешевизну рабочей силы);

- в отношении китайских товаров действует много дискриминационных мер и количественных ограничений. Китай рассчитывал на предоставление безусловного и бессрочного режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в двусторонней торговле, а также на особо благоприятное отношение к нему в качестве развивающейся страны;

- участие Китая в ВТО способствовало улучшению условий торговли, стабилизировало рынки сбыта и расширило их географию, стимулировало достижение мирового уровня качества по ряду товарных групп;

- для китайских фирм облегчался доступ на мировой рынок основных, наиболее конкурентоспособных товаров китайского экспорта;

- полноправное членство Китая в ВТО способствует расширению торговли услугами, активизирует привлечение иностранных инвестиций на китайский рынок, улучшает доступ к эффективным технологиям, способствует обновлению законодательной базы;

- в связи с усилением зависимости экономики Китая от конъюнктуры мирового рынка, ужесточения международной конкуренции межгосударственных отношений членство в ВТО предоставляет возможность оказывать реальное влияние на ход мировых экономических процессов и достигать более высокого уровня национальной экономической безопасности [4].

Министр коммерции Бо Силай заявлял, что после вступления страны в ВТО внешнеторговый оборот страны только за первый год вырос до 1 трлн. долл. США, за второй достиг 2 трлн. долл. США, а за третий год он увеличился до 3 трлн. долл. США. Рост объемов внешней торговли ускорил развитие различных отраслей КНР [5].

После вступления КНР в ВТО в стране произошли большие изменения в 5 направлениях:

- ускорилась реструктуризация производственной структуры и повысилась конкурентоспособность промышленности страны;

- дальше совершенствовалась система рыночной экономики и ускорилась трансформация правительственных функций;

- постоянно повышался уровень открытости внешнему миру и усилилось влияние экономики Китая на мировую экономику;

- поднялся уровень жизни и благосостояния городских и сельских жителей;

- улучшились внешние условия для экономического развития и ускорились процессы регионального экономического сотрудничества [6].

В большей мере выявились преимущества традиционных отраслей, включая текстильную, легкую и металлургическую промышленность, появился ряд предприятий известных марок. По масштабам и техническому уровню производства на основе высоких технологий получили более быстрое развитие, стремительно вырос выпуск оборудования для оптической телекоммуникации,

коммутаторов с программным обеспечением, аппаратов для мобильной связи и компьютеров; доля продукции с применением ново - и высоких технологий составила 25 % общего объема экспорта страны [7].

Часть производств и предприятий стали на путь индустриализации, характеризующийся высоким научно-техническим уровнем, затратой меньших ресурсов и низкой степенью загрязнения окружающей среды. Одновременно с этим, руководствуясь стратегией «собственного выхода за границу», китайские предприятия активно расширяют простор развития, путем вложения капитала, транснационального слияния, освоения новых рынков, привлечения технологий и специалистов, заимствования передового опыта управления повысили свою конкурентоспособность и способность противодействия рискам, а тем самым содействовали скачкообразному развитию внешнеэкономического сотрудничества [7].

Далее мы рассмотрим, как вступление КНР в ВТО повлияло на развитие отдельных сфер экономики и законодательство страны, а также меры примененные руководством КНР по защите национальных интересов.

Пекин взял на себя обязательство открыть ряд недоступных прежде отраслей для иностранного капитала. Приток иностранного капитала в страну, обеспечивает экономический рост и делает Китай еще более конкурентоспособным на мировом рынке [8]. Иностранные инвесторы проявляют интерес прежде всего к телекоммуникациям, банкам и другим сегментам рынка финансов, к страховым компаниям, оптовой торговле и др.

Руководство КНР это обстоятельство учитывает, поэтому полной либерализации для иностранного бизнеса пока не будет. Почти во всех отраслях будут по-прежнему действовать серьезные ограничения - как на долю участия в капитале китайских компаний, так и на долю рынка для иностранных компаний. Рынки телекоммуникаций, финансовых и страховых услуг, оптовой торговли будут открываться постепенно [3]. Сохраняется и совершенствуется государственное планирование экономики и внешней торговли в КНР, что позволяет руководству страны эффективно воздействовать на экономику страны и защищать национальные интересы во внешней торговле.

Отраслевая структура иностранных инвестиций характеризуется подавляющим преобладанием вложений в обрабатывающую промышленность, при этом особенно быстро растет доля высокотехнологичных предприятий, а также предприятий по глубокой переработке сырья. Гарантии зарубежных

инвесторов в КНР обеспечиваются межправительственными соглашениями по взаимной защите иностранных инвестиций. Китай имеет более 70 таких соглашений, в частности, с Великобританией, Германией, Францией, Японией, Австралией, Республикой Корея [9].

Значимой стала реформа финансового сектора экономики Китая. Так, иностранные инвесторы получили право открывать на территории КНР страховые компании со 100% иностранным капиталом. К концу 2005 г. иностранными инвесторами было открыто 40 иностранных страховых компаний с почти 400 филиалами в других городах, а доля иностранного капитала на внутреннем рынке страховых услуг составила 6,92%. Как отметил глава международного отдела Комитета КНР по контролю и регулированию страховой деятельности, Мэн Чжаои, в настоящее время иностранные страховые компании могут приобретать акции китайских страховых компаний, что дает им право участвовать в текущих операциях рынка страховых услуг [5].

Серьезные изменения произошли и в промышленности, в частности, в отрасли автомобилестроения. Наиболее важным является то, что данная отрасль была открыта для доступа иностранного капитала, и в настоящее время большинство автомобилей, продаваемых в Китае, сходит с конвейеров совместных предприятий, открытых на территории КНР.

Основные ведущие мировые автопроизводители проблему продвижения своей продукции на китайский рынок решают политическим путем. Они заключают комплексные социально-технологические соглашения с китайскими фирмами, которые контролируются государством. Показательны в этом отношении инвестиционные проекты в рамках американо-германского Daimler-Chrysler, корейской Hyundai, Beijing Automotive Industry, а также создание General Motors совместного производства с Shanghai Automotive Industry и Liuzhou Wuling Automotive Company. Кроме того, Toyota ведет переговоры с China FAW Group, а Mazda открывает совместное предприятие с FAW Hainan Motor. Абсолютное большинство китайских автомобилей поглощается внутренним китайским рынком, но Китай не делает секрета из своего желания стать одним из главных производителей мирового автомобильного рынка, т. е. пойти по следам своих соседей — Японии и Кореи [10].

Кроме того, членство в ВТО сыграло решающую роль в снижении импортных пошлин на автомобили и отмене импортных квот на запасные части для автомобилей.

Особое значение для китайской экономики имеют договоренности, достигнутые по текстилю и продукции легкой промышленности. В отличие от большинства развивающихся стран КНР не участвовала в Соглашении по текстилю и одежде Уругвайского раунда. Это значит, что Китай не получил выгод и увеличения объема квот экспорта этих товаров для развивающихся стран. Согласно договоренностям с ВТО, Китай приравнен в правах к остальным членам данной организации во всем, что касается соглашений о легкой промышленности, достигнутых ранее [4].

В качестве защитных мер для сельского хозяйства Пекин оставил за собой право пользоваться системой импортных квот на ввоз сельхозпродукции, аналогичных квотам, используемым в США и Западной Европе [10]. Основные последствия обязательств Китая перед ВТО в сельском хозяйстве касаются действий государственных торговых корпораций, ответственных за импорт сельскохозяйственной продукции. Согласно достигнутому соглашению, государство сохраняет монополию на торговлю важнейшими видами сельскохозяйственной продукции. Однако действия корпораций должны будут соответствовать нормам ВТО, касающимся государственной монопольной торговли. Так, корпорации будут обязаны полностью удовлетворять внутренний спрос на продукцию своего импорта [4].

Неизбежным следствием вступления Китая в ВТО явится отмена налоговых льгот для иностранных и местных компаний, работающих в "особых экономических зонах". Руководство КНР одобрило новую концепцию регионального развития, где вместо налоговых льгот предусмотрены условия привлечения технологических инвестиций, адаптированных и созданных в национальных научных центрах для развития экономики всех регионов [10].

В целях активного привлечения иностранных инвестиций в Китае в настоящее время действуют административно-экономические образования с льготными режимами: специальные экономические зоны, зоны экономического и технологического развития, зоны свободной торговли и зоны приграничного экономического сотрудничества.

Членство в ВТО означает снятие ограничительных квот для дешевых китайских товаров, которые в условиях замедления роста мировой экономики будут пользоваться возрастающим спросом. Вступив в ВТО, Китай надеется, что ему удастся реализовать свое самое главное преимущество - дешевую рабочую силу [3].

Одной из причин продолжающегося роста китайской экономики является величина потребительских рынков на фоне их относительной изолированности от мировых рынков, которая будет сохраняться даже теперь, после вступления КНР в ВТО [3].

Важнейшим институциональным последствием присоединения к ВТО является пересмотр нормативной базы с целью приведения законодательства КНР (в части регулирования внешней торговли) в соответствие с нормами организации. КНР проделала большую работу по стандартизации нормативно-правовых актов, руководствуясь международными нормами и правилами ВТО. Так, были дополнены или отменены более двух тысяч законов и правил. Наиболее значимыми стали поправки, внесенные в Закон КНР «О торговых марках» и Закон КНР «Об авторском праве», что свидетельствует об усилении политики, направленной на защиту прав интеллектуальной собственности и борьбу с их нарушителями. За пять лет членства КНР в ВТО, китайской полицией было раскрыто 8800 дел о нарушении прав интеллектуальной собственности общей стоимостью 4,8 млрд. юаней (600 млн. долл. США) [5].

Интеграция КНР в ВТО и достижение соответствия требованиям этой организации предполагает внесение изменений примерно в 1300 национальных законов, в основном касающихся пошлин, налогообложения и разного рода административных барьеров на пути бизнеса. Кроме того, значительные изменения должны произойти в китайском законодательстве о стандартах таможенного оформления грузов, страхования и санитарного контроля [10].

Одновременно специалисты указали на 8 проблем, стоящих перед КНР в настоящее время, а именно:

- перемещение из-за границы в Китай предприятий, характеризующихся низким уровнем производства и высокими затратами энергоресурсов;
- заметное учащение торговых трений по мере быстрого роста экспорта;
- постоянное усиление противоречий, связанных с нехваткой ресурсов;
- слабая конкурентоспособность части отраслей промышленности;
- несовершенство соответствующих законодательных и нормативных актов;
- усиление давления на слабые отрасли;
- сложная ситуация в области занятости;
- повышение степени зависимости внешней торговли от международной экономики [6].

На наш взгляд интерес представляет общественный опрос проведенный Центром социального исследования КНР среди жителей Пекина, Шанхая, Гуанчжоу, Чунцина, Уханя, Шэньяна, Чжэнчжоу и Сиани спустя 3 года после вступления КНР в ВТО:

- по мнению 70% опрошенных, вступление в ВТО содействовало расширению внешних связей КНР, что оказало активное влияние на углубление реформ. Это нашло полное воплощение в реформе финансовой системы, реорганизации государственных банков на основе внедрения акционерной системы;

- 68% опрошенных отметили: благодаря вступлению в ВТО значительно вырос объем импорта и экспорта и по этому показателю Китай занял третье место в мире, что послужило большим стимулом к росту китайской экономики;

- 61% опрошенных указал, что вступление в ВТО содействовало нормализации действия органов китайского правительства. Обнародование Закона КНР «Об административных лицензиях» ознаменовало изменение функций китайского правительства;

- 57% опрошенных считают, что вступление в ВТО позволило китайским предприятиям повысить свою конкурентоспособность;

- 49% констатировали, что после вступления в ВТО предоставление предприятиям с участием иностранного капитала и частным предприятиям равных с национальными предприятиями прав дало большой импульс к их развитию и расширению занятости, а снижение числа безработных благоприятствует сохранению социальной стабильности в стране [11].

Касаясь влияния членства Китая в ВТО на жизнь населения, 76% опрошенных считают это влияние активным. Большинство респондентов отметили, что в условиях обострения конкуренции между предприятиями на международной арене и на внутреннем рынке предприятия уделяют серьезное внимание повышению качества и расширению ассортимента продукции, кроме того, цены на товары становятся более рациональным, в частности от значительного снижения цен на легковые автомобили и мобильные телефоны население получило реальную пользу [11].

Из выше изложенного материала следует, что углубление национальных реформ и дальнейшая либерализация внутреннего рынка, начатая после вступления в ВТО, будут способствовать созданию благоприятных условий для ведения бизнеса в КНР и привлечению большего числа иностранных инвесторов.

Кроме того, мы увидели, что экономический рывок КНР в XXI веке не случаен. Он был заранее хорошо продуман теоретически и прекрасно реализован на практике. Вступление КНР в ВТО имеет свои преимущества и проблемы, но при этом в стране реализована такая модель реформ, которая позволила обеспечить стабильный и постоянный рост экономических показателей, повышение жизненного уровня основной массы населения и рост спроса на производимую внутри страны продукцию. Руководством КНР были использованы не только внутренние факторы, связанные с наличием природных ресурсов и огромного количества избыточной рабочей силы, но и внешние факторы, связанные с формированием льготного режима на экспорт производимой китайской продукции и конкурентоспособной на мировом рынке. Реализация такой модели реформ возможна благодаря 2 главным принципам модернизации КНР – государственному контролю и государственному планированию. Именно государство представляет реальную силу, которая способна регулировать процессы рыночных преобразований с использованием нормативно – правовых и административных рычагов. Центральным элементом госрегулирувания является разработка долгосрочных программ социально-экономического развития.

На наш взгляд, Украина как страна – член ВТО могла бы применять успешный опыт КНР использования инструментария ВТО для обеспечения своих внешнеэкономических и внутренних интересов.

Литература

1. Украина в ВТО: проблемы и перспективы // International Centre for Trade and Sustainable Development. – 2008. – № 7 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ictsd.org/i/news/10729/> (дата последнего посещения 01.06.2010).
2. Билоусова Н. Украина в ВТО. Год первый // День. – 2009. – № 83 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smi.liga.net/articles/IT093020.html> (дата последнего посещения 29.05.2010).
3. Гонтмахер А. Счет потерь и приобретений: Китай вступил в ВТО, но дискриминация сохранится // Информационно – политический канал «Полит.Ru». – 2010. – 4 июня / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://old.polit.ru/documents/457196.html> (дата последнего посещения 04.06.2010).
4. Присоединение Китая к ВТО: условия и последствия // Информационно – аналитический сайт «Финансы». – 2010. – 2 февраля / [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

- http://allfinances.ru/regionalnye_osobennosti_privatizacii/prisoedinenie_kitaya_k_vto_u_sloviya_i_posledstviya (дата последнего посещения 04.06.2010).
5. Китай и ВТО: итоги пяти лет // Подготовлено по материалам агентства Xinhua и CCTV International (CCTV-9). – 2006. – 12 декабря / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.chinawindow.ru/?ru/news/kitaj_i_vto (дата последнего посещения 30.05.2010).
6. Специалисты о изменениях в Китае и стоящих перед ним вызовах после вступления КНР в ВТО // Подготовлено по материалам агентства Xinhua. – 2004. 13 декабря / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.people.com.cn/31521/3050359.html> (дата последнего посещения 03.06.2010).
7. Вступление в ВТО стимулировало повышение международной конкурентоспособности промышленности Китая // Жэньминь жибао. – 2004. – 10 сентября / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.people.com.cn/31518/2775976.html> (дата последнего посещения 03.06.2010).
8. Китай вступает в ВТО // BBC. – 2001. – December 11 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://news.bbc.co.uk/hi/russian/business/newsid_1703000/1703280.stm (дата последнего посещения 05.06.2010).
9. Ван Инь. Китай после вступления в ВТО // Промышленные ведомости. – 2006. – № 1–2 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=681&nomer=26> (дата последнего посещения 27.05.2010).
10. Волынец И., Малевич Ю. Экономические и социальные проблемы и последствия вступления КНР в ВТО // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2003. – № 3 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://evolutio.info/index.php?option=com_content&task=view&id=888&Itemid=140 (дата последнего посещения 05.06.2010).
11. Большинство публики удовлетворяется переменами, произошедшими после вступления Китая в ВТО // Жэньминь жибао. – 2004. – 10 декабря / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.people.com.cn/31518/3047223.html> (дата последнего посещения 03.06.2010).

МІЖНАРОДНИЙ ФАКТОРИНГ ЯК ЧИННИК ПРИШВИДШЕННЯ АДАПТАЦІЇ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ВИМОГ СОТ

Нещодавно Україна стала членом СОТ. Цей факт може вплинути на її положення на міжнародній арені. Буде цей вплив позитивним чи ні, залежить від способів використання наданих можливостей. Серед заходів, які необхідно здійснити, є реформування фінансової системи з урахуванням нових реалій. Окреме місце у цьому процесі посідає факторинг. Використання цього інструменту, як свідчить світова практика, є досить прибутковим та призводить до значного економічного ефекту. Увагу у дослідженні буде приділено такому виду факторингу, як міжнародний, оскільки в умовах поживлення міжнародної торгівлі він набуде особливого значення.

Факторинг відрізняється значною ефективністю (так, його обсяги зростали навіть під час світової фінансової кризи [1]), і поряд з цим – недостатньою розробленістю в Україні (незважаючи на те, що деякими науковцями (Н. Внукова [2], Я. Чапічадзе [3], Н. Тараба [4]) досліджуються деякі аспекти теми, ґрунтовного всебічного дослідження немає).

Договір міжнародного факторингу визначається як договір, за яким одна сторона (фактор) зобов'язується здійснювати фінансування та супутнє обслуговування іншої сторони (клієнта) під відступлення прав грошової вимоги, що впливають з договору купівлі-продажу, сторони якого мають місце постійного здійснення підприємницької діяльності в різних державах, або місце постійного здійснення підприємницької діяльності фактора знаходиться в іншій по відношенню до сторін договору купівлі-продажу державі [4, с. 10]. В. Жуковська наголошує, що «міжнародний факторинг – абсолютно нова технологія.», а також визначає, що «правила міжнародного факторингу в Україні неможливо створити шляхом простої модернізації послуг, що надаються на внутрішньому ринку. Міжнародний факторинг дуже простий у використанні, але надзвичайно складний щодо розроблення» [5]. Отже, практиками наголошується на перспективності міжнародного факторингу, і одночасно – необхідності особливого підходу до вироблення порядку його застосування.

Серед проблем розвитку цього інституту, які називаються дослідниками, найчастіше згадуються недосконалість відповідної правової бази та наявні в державі економічні умови, які протидіють цьому процесу.

Регулювання міжнародного факторингу здійснюється Конвенцією УНІДРУА про міжнародний факторинг, укладеною 28 травня 1988 р. в м. Оттаві. 11 січня 2006 р. до цієї Конвенції приєдналася і наша країна. Таке приєднання зробило цю Конвенцію частиною національного законодавства України. Проте кардинальних змін так і не відбулося. Положення цього документу досі не знайшли розвитку в законодавстві України. Вирішення цієї проблеми є і простим, і складним одночасно – необхідно модернізувати відповідні нормативні акти. Безперечно, ця робота є досить значною та складною. Для залучення додаткових ресурсів у цьому процесі корисно приділяти факторингу більше уваги у вищих навчальних закладах, особливо на юридичних факультетах, включати відповідні теми у примірні переліки курсових та дипломних робіт. Це призведе до більшого розуміння теми, а в перспективі – відіб'ється на пошквалі роботи щодо вдосконалення цього інституту.

Щодо другої проблеми, деякими вченими зазначається, що «застосовувати факторинг, у тому числі міжнародний, вітчизняні підприємці будуть лише тоді, коли займатися цим їм буде вигідніше ніж торгівлею у розстрочку або ж кредитуванням... Спеціальне законодавство, безперечно, сприяє цьому, однак домінуючим фактором є економічні умови країни, а також державна підтримка ... факторингового ринку» [6]. Для подолання цієї проблеми корисним було б визначити факторинг як один із пріоритетних напрямів у програмах та стратегіях розвитку, включення його до переліку питань, які мають розроблятися науково-дослідними інститутами тощо.

Можливо, вступ до світової організації торгівлі стане тим чинником, який примусить реформувати правову та економічну системи держави. Здійснення запропонованих перетворень дозволить прискорити розвиток інституту міжнародного факторингу, що позитивно вплине на вихід нашої країни на гідне місце в цій організації та на міжнародній арені.

Література

1. Accumulative Turnover Figures for All FCI Members Compared to Worldwide Factoring Turnover. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L293022931.

2. Внукова Н.М. Основи факторингу: Навчальний посібник. / Н.М. Внукова / К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. – 174 с.
3. Чапічадзе Я.О. Договір факторингу: дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук. / Я.О. Чапічадзе / Х., 2000. – 191 с.
4. Тараба Н. Зовнішньоекономічні угоди з комерційним фінансуванням: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук. / Н. Тараба / К., 2007. – 14 с.
5. Поцупити факторинг. Український діловий тижневик «Контракти». – № 13. – 28.03.2005 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article /33/1320055132.html>.
6. Валюшко А. Альтернативное финансирование. Относительно применения международного финансового лизинга и международного факторинга отечественными предприятиями // Юридична практика. – 2006. – № 426 (8). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yurpractika.com/article.php?id=10005707>

Зверєв Мар'ян Михайлович,
юрисконсульт ПП «Зевс»,
м. Донецьк

ВНУТРІВІДОМЧИЙ ТА ЗОВНІШНІЙ АУДИТ ЯК РІВНОЗНАЧНІ ФОРМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Аудит є досить новою формою проведення перевірки діяльності суб'єктів господарювання, тому це сфера в якій дуже важливим є досвід зарубіжних країн, насамперед досвід країн – членів СОТ, адже вступ України до СОТ та її намагання стати членом ЄС відкривають кордони іноземним інвесторам щодо інвестування у виробництва на території нашої країни, що в свою чергу підвищує необхідність організації прозорого, ретельного контролю за їх діяльністю, зокрема як засобу реалізації права учасників господарських товариств на інформацію про діяльність товариства.

Отже, вивчення досвіду проведення аудиту є конче необхідним на сучасному етапі, а удосконалення систем внутрішнього і зовнішнього аудиту як форми фінансового контролю сприятиме своєчасному виявленню і попередженню кризових явищ у фінансовому стані підприємства.

Методологічні аспекти з питань організації аудиту досить детально розглядалися у вітчизняній та зарубіжній літературі [1–5]. Однак дослідження аудиту як

форми фінансового контролю, засобу управління економічними і соціальними процесами суб'єктів господарювання залишається досить актуальним.

У літературі наголошувалося на тому, що безпідставно з незалежного аудиту нібито знімається функція виявлення фінансових правопорушень. У Законі України «Про аудиторську діяльність» [6] нічого не сказано щодо обов'язків аудитора при виявленні фінансово-господарських чи інших правопорушень. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [7] так само, як і Закон України «Про аудиторську діяльність», встановлює, що «комерційні банки підлягають перевірці аудиторськими організаціями» (ст. 35 Закону України «Про банки і банківську діяльність»). Однак в одному з чергових проектів Закону України «Про банки, банківську діяльність і банківський нагляд» позиція Національного банку України змінилася, на заміну зазначеному проекту був представлений законопроект, що містив ст. 28 згідно якій: «Якщо при проведенні перевірки банку аудитором стануть відомі обставини про порушення чинного законодавства ..., – аудитор має право не складати документ про висновки, але він зобов'язаний повідомити про це Національний банк України...». Нажаль закон у такій редакції не був прийнятий.

У Законі України «Про банки і банківську діяльність» у структурі аудиторського звіту зовнішнього незалежного аудитора, визначеній у його ст. 69, перевірка питань дотримання банками законодавства навіть не згадується. Немає також вказівки, що повинен зробити зовнішній аудитор у випадку виявлення правопорушення. Визначення цього питання не має також і в чинному Законі України «Про аудиторську діяльність».

Вбачається, що у зв'язку із вступом України до СОТ та бажаного збільшення іноземних інвестицій особливого значення набуває саме аналіз легальності діяльності вітчизняних підприємств, що для іноземного інвестора є актуальним та впливає на прийняття управлінських рішень. У багатьох випадках недобросовісна діяльність вітчизняних адміністраторів підприємств і є одним із важелів, що спрацьовують не на користь вітчизняних підприємств.

Прозорий аудит з чітким висвітленням протиправної діяльності підприємства набуває підвищеного значення для підвищення довіри до України із зазначених питань у країн ЄС та світової співдружності.

Однак, вирішити питання забезпечення повної належної інформації про стан справ на підприємстві лише за допомогою зовнішнього аудиту досить складно. Перш за все, це обумовлюється досить не частим проведенням аудиторських перевірок у відповідності із вимогами законодавства – один раз на рік і то не для всіх організаційно-правових форма суб'єктів господарювання. Тому велике

значення набуває система внутрішнього аудиту, що постійно діє на підприємстві, а також є джерелом інформації про стан фінансово-господарської діяльності підприємства.

Оскільки служба внутрішнього аудиту складається з метою забезпечення контролю за діяльністю виконавчого органу суб'єкту господарювання, вона підпорядковується спостережній раді та звітує перед нею, діє на підставі положення, затвердженого спостережною радою, має право на ознайомлення з усією документацією суб'єкта господарювання та нагляд за діяльністю будь-якого його підрозділу, уповноважена вимагати письмові пояснення від окремих посадових осіб щодо виявлених недоліків у роботі.

Служба внутрішнього аудиту не несе відповідальності і не має владних повноважень щодо операцій, за якими вона здійснює аудит, однак несе відповідальність за обсяги та достовірність звітів, які подаються спостережній раді щодо питань, віднесених до її компетенції.

Що стосується вимог до проведення зовнішнього аудиту банку, він може бути як ініціативним, так і обов'язковим. Але вирішити проблему постійного контролю за допомогою ініціативного аудиту не представляється можливим, т.я. він потребує значних фінансових вкладень та часу, однак у певних випадках не слід нехтувати й такою можливістю перевірки діяльності суб'єкта господарювання.

При цьому потрібно відзначити, що питання про незалежність внутрішніх і зовнішніх аудиторів має особливо важливе значення для об'єктивності при проведенні та підготовці висновків аудиторської перевірки. Водночас потрібно мати на увазі, що категорія «незалежність» не може бути забезпечена апіорі, лише позавідомчим статусом аудитора чи аудиторської фірми. У літературі висловлювалася думка про те, що на так званих «незалежних» аудиторів простіше робити тиск, ніж на співробітників внутрішніх аудиторських служб. Аудитори ДПС, банків перебувають не тільки під захистом, а й під контролем відповідних позавідомчих правоохоронних органів служб внутрішньої безпеки. І навпаки – позавідомчі аудитори можуть піддаватися впливу від підкупу до шантажу, у тому числі і з боку замовників аудиту, яким потрібні позитивні висновки аудитора [8].

Незалежність при проведенні внутрішнього аудиту банків регламентується спеціальними нормативно-правовими актами. Так, у Методичних вказівках щодо застосування стандартів внутрішнього аудиту в банках України, затверджених Постановою Правління НБУ від 20.07.1999 р. № 358 (далі – Вказівки) [9] стандарт «незалежність» розкривається наступним чином. Незалежність дозволяє

внутрішнім аудиторам робити правдиві й неупереджені висновки, необхідні для належного проведення аудиторської перевірки. Це досягається в результаті визначення статусу та об'єктивності служби внутрішнього аудиту. Для підвищення ефективності виконання службових обов'язків служба внутрішнього аудиту банку (внутрішній аудитор) повинна бути незалежною від щоденного процесу проведення внутрішнього контролю. Організаційний статус повинен передбачати: безпосередню підпорядкованість служби внутрішнього аудиту в процесі її діяльності Правлінню банку та Раді банку у питаннях, що стосуються стратегічних напрямів його розвитку; процедури затвердження Радою банку штатного розпису підрозділу внутрішнього аудиту та бюджету на наступний рік, а також уніфікованих висновків і звітів про результати його діяльності; виконання службою внутрішнього аудиту своїх функціональних обов'язків без будь-яких перешкод; постійну участь керівника підрозділу внутрішнього аудиту банку в засіданнях та ін.

Об'єктивність, яка є похідною від наявності чи відсутності незалежності, означає, що при проведенні аудиторських перевірок внутрішні аудитори повинні бути об'єктивними; внутрішні аудитори відстоюють власну думку з питань аудиту, яка може не збігатися з думкою інших працівників банку і навіть зовнішніх аудиторів тощо; керівник служби внутрішнього аудиту періодично отримує від своїх працівників інформацію про можливий конфлікт інтересів тощо; внутрішні аудитори банку не несуть відповідальності за проведення банком будь-яких банківських операцій; працівники служби внутрішнього аудиту, які раніше працювали в якихось підрозділах цього банку, не можуть призначатися для проведення аудиторської перевірки цих підрозділів протягом року (або більш тривалий час) після їх зарахування до служби внутрішнього аудиту; рівень об'єктивності внутрішнього аудитора не знижується, якщо він надає рекомендації працівникам банку щодо застосування стандартів контролю та перевіряє відповідні процедури їх застосування; проектування, впровадження та складання різних операційних систем не належить до функцій внутрішнього аудиту.

Незважаючи на закріплений принцип незалежності працівників служби внутрішнього аудиту, вони є структурним підрозділом суб'єкту господарювання і їх діяльність підлягає регламентації вищим органом управління. Тому задля забезпечення функції аудиту як контролю за діяльністю суб'єкта господарювання та забезпечення права на інформацію його власника досить великого значення набувають обидві форми аудиту, що можуть застосовуватись паралельно.

Проведений аналіз дозволив дійти висновку, що у зв'язку із вступом України до СОТ та її намаганням стати членом ЄС, та з метою сприяння розвитку інвестиційного процесу на підприємствах України необхідно впроваджувати систему внутрішнього і зовнішнього аудиту. Це буде сприяти забезпеченню реалізації права власників на інформацію про діяльність суб'єкта господарювання та запобіганню протиправній діяльності його адміністрації. Для забезпечення незалежності внутрішнього аудиту необхідно прийняти спеціальний нормативно-правовий акт, що буде регламентувати діяльність підрозділів внутрішнього аудиту, зокрема встановлювати його підпорядкованість спостережній раді, або безпосередньо власникові.

Література

1. Родионова В.М., Шлейников В.И. Финансовый контроль: Учебник. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – 320 с.
2. Опыт развития и регулирования аудиторской деятельности (на примере Швеции и России) / Под общ. ред. А.В. Крикунова – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 200. – 270 с.
3. Тимко Й.П. Аудит в Україні: становлення і організація. – Ужгород, 1996. – 144 с.
4. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 402 с.
5. Гутцайт Е.М. Аудит: концепция, проблемы, эффективность, стандарты. – М.: ЭЛИТ 2000, 2002. – 400 с.
6. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22 квітня 1993 р. № 3125-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 23. – Ст. 243.
7. Про банки та банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 5–6. – Ст. 30.
8. Дереконь В.М. Аудит як форма фінансового контролю та складова адміністративно-правової інфраструктури детінізації економічних відносин в Україні / В.М. Дереконь // Дис... канд. юрид. наук, Ірпінь – 2007. – 258 с.
9. Про затвердження Методичних вказівок щодо застосування стандартів внутрішнього аудиту в банках України: постанова Правління Національного банку України від 20 липня 1999 р. № 358 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2008. – № 12.

ПРАВОВІ ЗАСОБИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сьогодні майже ні у кого не виникає сумніву щодо необхідності державного регулювання господарської діяльності, у тому числі і зовнішньоекономічної діяльності. Досвід останніх років свідчить про те, що не завжди принципи «невтручання» держави та «лібералізації» господарських відносин повністю себе виправдовує.

У всіх країнах, а особливо в країнах із перехідною економікою, де сталася широка лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, її державне регулювання є об'єктивною необхідністю. Не перешкоджаючи здійсненню вільної господарської діяльності, держава «не випускає з рук» важелів регулювання. Таке регулювання спрямоване на забезпечення захисту інтересів країни та суб'єктів її зовнішньоекономічної діяльності, створення для останніх рівних можливостей розвивати всі види підприємницької діяльності та напрями використання доходів і здійснення інвестицій, на розвиток конкуренції та ліквідацію монополізму.

Особливої значущості розвиток правової основи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності набуває з огляду на основні напрямки зовнішньоекономічної і політичної стратегії України, які передбачають інтеграцію до європейських структур, а значить – лібералізацію відносин національних суб'єктів господарювання з їхніми іноземними контрагентами. Це обумовлюється, по-перше, необхідністю змін у принципах функціонування системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, а по-друге, – вимогою узгодження вітчизняної законодавчої бази щодо зовнішньоекономічної діяльності з відповідними нормами і принципами європейського права.

Виходячи із вищевикладеного, метою даної роботи стало обґрунтування правових засад державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та визначення правових засобів такого регулювання.

Слід відзначити, що термін «регулювання» зовнішньоекономічною діяльністю, в основному використовується в країнах СНД. В західних країнах і документах СОТ по відношенню до зовнішньої торгівлі використовується термін «регламентування» [1].

Ст. 1 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» визначає регуляторну діяльність як діяльність, спрямовану на підготовку, прийняття, відстеження результативності та перегляд регуляторних актів, яка здійснюється регуляторними органами» [2].

Держава виступає суб'єктом владних повноважень, яка здійснює регулюючий вплив на суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, з метою її впорядкування та забезпечення координації. Власне, регулюючий аспект державного впливу виявляється у створенні певних державних органів і наділення їх відповідними повноваженнями для цілеспрямованого впливу та коригування зовнішньоекономічної діяльності.

Основною проблемою, з якої частіше всього стикається суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності – це державне регулювання, яке здійснюється у напрямі, який є бажаним для самої держави. Хоча, в юридичній літературі запропонована відмінна ознака державного регулювання, яка виявляється у формі встановлення одночасно допустимих декількох альтернативних правил поведінки [3, с. 110], проте, норми, що регулюють здійснення зовнішньоекономічної діяльності носять здебільшого імперативний характер і суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності (якщо він бажає здійснювати певну діяльність) не має права відступити від встановленого законодавством порядку здійснення такої діяльності (наприклад – визначення цін і тарифів на свою продукцію, або застосування таких засобів державного регулювання як ліцензування чи квотування, тощо). Отже, для гармонізації національного законодавства та принципів здійснення господарської діяльності із європейським, окрім іншого, необхідно закріпити певні механізми збалансування державних і приватних інтересів та їх урівноваження.

Важливим моментом при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є засоби і методи її державного регулювання. Інструментарій для проведення регулювання зовнішньоекономічною діяльністю в індустріально розвинених країнах доволі різноманітний і значний. Досить сказати, що в рамках ЄС дослідники нарахували 25 основних методів державного регулювання господарською діяльністю, кількість яких постійно зростає [4, с. 19].

Ст. 12 Господарського кодексу України (далі – ГК України) містить перелік засобів державного регулювання, які за своєю природою є більшою мірою економічними засобами. Окрім економічних засобів державного регулювання виділяють також правове регулювання. Таке регулювання включає: прийняття та

вдосконалення правової бази в Україні та використання норм міжнародного права; приєднання України до міжнародних організацій та Конвенцій; укладення міжнародних угод.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою законів та підзаконних актів, рішень недержавних органів управління економікою, які ухвалюються відповідно до їхніх статутних документів, договорів, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності [5] (ст. 7). Такі нормативно-правові акти регламентують основні напрямки й правила у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Вони визначають як загальні умови такої діяльності, так і допустимі винятки з цих умов, установлюють права та обов'язки юридичних та фізичних осіб, а також можливі санкції за їх порушення, а також загальну межу державного «втручання» в сферу зовнішньоекономічної діяльності. Слід звернути увагу на те, що регулювання зовнішньоекономічної діяльності за допомогою актів і дій державних і недержавних органів, прямо не передбачених ст. 7 Закону про ЗЕД, заборонено [5].

Складовою частиною засобів правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності є розробка програмних та прогнозних документів, зміст яких може слугувати орієнтиром при розробці правових документів щодо зовнішньоекономічного співробітництва, які в свою чергу сприятимуть розвитку зовнішньоекономічних зв'язків як на державному так і на регіональному рівні. Правову основу державного планування та прогнозування складає ст. 11 ГК України [6].

Нажаль, розроблені в Україні програми економічного розвитку як держави в цілому, так і її окремих регіонів (які включають в себе положення щодо розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та здійснення зовнішньоекономічної діяльності) не задіяні повною мірою і досі залишаються на папері. Викладені в таких програмах положення не відповідають вимогам сьогодення або не виконуються взагалі. За даними Мінекономіки, наприклад, в 2008 р. працювало 212 затверджених державних програм і при цьому тільки 29 із них повністю відповідали вимогам діючого законодавства, а третина взагалі не фінансувалась [7, с. 72]. Це говорить про те, що й досі не вироблено та законодавчо не закріплено механізм практичного втілення положень таких програм та контролю за їх виконанням. Отже, існує нагальна потреба не стільки у розробці та впровадженні нових програм економічного розвитку і сприяння, скільки у створенні механізму контролю за виконанням положень таких програм, що дозволить при здійсненні

зовнішньоекономічної діяльності перейти від разових форм її сприяння до їх упорядкованої й планової державної підтримки.

Підсумовуючи вищенаведене, необхідно підкреслити, що в умовах економічної нестабільності сьогодення не можна недооцінювати ролі державного впливу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Оглядаючись на історичний та економіко-правовий розвиток зарубіжних країн, можна відзначити, що для більшості зарубіжних країн одним із дієвих інструментів подолання кризи стало застосування засобів державного регулювання. Високого економічного рівня досягли ті країни, де здійснювалась підтримка державного регулювання економіки шляхом застосування державою регуляторних засобів та методів. Ті ж країни, які не забезпечили ефективного регулювання економіки ще й досі не можуть подолати критичної ситуації в країні, або шлях до виходу з кризи був більш тривалий та проблематичний.

Відповідно до ст. 5 ГК України, державне регулювання економіки у поєднанні з ринковим саморегулюванням економічних відносин виступає основою формування в Україні правового господарського порядку.

Це означає те, що за для економічного процвітання країни як в цілому, так і окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності існує необхідність забезпечення оптимального сполучення державного регулювання господарською діяльністю та економічної свободи суб'єктів господарювання, саморегулювання. Таке поєднання державних і приватних інтересів може бути викладено окремими Програмами, що забезпечить збалансованість і рівновагу на внутрішньому ринку та стійкість і стабільність на зовнішньому ринку, а також створюватиме сприятливі умови для входження країни в міжнародний поділ праці.

Література

1. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ebk.net.ua/Book/MenedgmentZED>.
2. Про засади державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності: Закон України від 11.09.2003 р. №1160-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №9 – Ст. 79.
3. Бевзенко В. Поняття та ознаки державного регулювання / В. Бевзенко // Підприємництво, господарство та право. – 2006. – №11. – С.106–110.
4. Экономические аспекты в странах Европы: опыт для России. – М.: Экономика, 1991. – 349 с.

5. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 29. – Ст. 377.
6. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2001 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22. – Ст. 144.
7. Ашурков О.А. Некоторые особенности отечественной нормотворческой и правоприменительной практики в сфере хозяйствования // Экономико-правовые исследования в XXI веке: пробелы и экономически необоснованные нормы в законодательстве, регулирующем хозяйственную деятельность в Украине и пути их устранения: материалы Второй международной научно-практической интернет-конференции (г. Донецк, 2–5 июня 2009 г.) / Ин-т экономико-правовых исследований НАН Украины. – Донецк: изд-во «Вебер», 2009. – 242 с.

*Косяк Евгений Леонидович,
соискатель Института экономико-
правовых исследований НАН Украины*

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВЕТЕРИНАРНОГО КОНТРОЛЯ КАК ОДНОГО ИЗ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫХ СРЕДСТВ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В СФЕРЕ ВЭД

Государственное регулирование присуще как социалистической, так и смешанной экономике. Как справедливо отмечает Г.Л. Знаменский, ослабление роли государства в регулировании экономических отношений, которое имело место в начале 90-х годов XX в., поставило под угрозу не только политическую стабильность в государстве, но и успех самих рыночных преобразований [1, с. 35]. Именно поэтому действующее хозяйственное законодательство наделило государство обширным инструментарием для регулирования экономики, с помощью антимонопольного и конкурентного законодательства, управления государственной собственностью, программирования экономического развития, государственных закупки товаров и услуг, бюджетных дотаций и субсидий, налогов и налоговых льгот [2, с. 58].

Опыт первого десятилетия перехода к рыночным условиям хозяйствования (1991–2001гг.) в Украине обозначил помимо отрицательных последствий государственной монополии на осуществление ВЭД (что имело место в бывшем СССР), также и другую негативную тенденцию, о наличии которой отмечал Н.И. Мычко, а именно, что «принятый в период рыночного романтизма Закон Украины

«О внешнеэкономической деятельности» не соответствует существующим реалиям» [3, с. 80].

Положение, складывающееся в настоящее время в сфере ВЭД, полностью опровергает имевшую место в начале 90-х годов XX века точку зрения о том, что экономика может полностью строиться на началах самоорганизации и не требует государственного регулирования, поскольку сегодня правительство ставит перед внешнеторговой политикой достаточно широкий спектр целей, включая повышение доходов, защиту отечественного товаропроизводителя, выполнение какого-либо государственного заказа, ограничение потребления некоторых товаров [4, с. 13]. Не менее важной задачей внешнеторговой политики государства является защита внутреннего рынка в Украине от проникновения в него товаров импортного происхождения сомнительного качества.

Одним из хозяйственно-правовых средств государственного регулирования ВЭД, направленных на решение указанных задач, является нетарифное регулирование ВЭД. Применительно к хозяйственному законодательству Украины (и к таможенному законодательству как его составной части, предусмотренной ст. 384 Хозяйственного кодекса (далее – ХК) Украины) [5], мерами нетарифного регулирования ВЭД являются: лицензирование и квотирование экспорта товаров (работ, услуг), регистрация внешнеэкономических контрактов, разрешения министерств и ведомств, уполномоченных выдавать такие разрешения на перемещение соответствующих товаров (работ, услуг), специальные виды государственного контроля за экспортом и импортом, а также создание и функционирование специальных (свободных) экономических зон.

Сущность нетарифного регулирования ВЭД согласно действующему ХК Украины, Закону Украины «О ВЭД» [6] и пр., состоит в том, что на национальной территории государство может устанавливать специальный порядок проникновения в страну иностранных производителей товаров и услуг, а также создавать благоприятные предпосылки для развития экспортных производств и проводить мероприятия, направленные на защиту отечественных производителей и потребителей. Ст. 380 ХК Украины предусмотрено, что государство осуществляет регулирование ВЭД, определяя перечень и полномочия соответствующих контролирующих государственных органов.

Специфическим видом государственного контроля в сфере ВЭД является государственный ветеринарный контроль, урегулированный Законом Украины «О ветеринарной медицине» [7], который определяет полномочия государственных

органов, права и обязанности подконтрольных субъектов хозяйствования в сфере обеспечения ветеринарного и эпизоотического благополучия населения, устанавливает порядок осуществления государственного ветеринарного контроля.

Пропуск через таможенную границу Украины грузов, подконтрольных службе ветеринарной медицины (всех продуктов животного происхождения), разрешается только после прохождения обязательного ветеринарного контроля (ст. 81, 87 Закона Украины «О ветеринарной медицине»), функции обеспечения которого возложены на региональные службы государственного ветеринарного контроля с подчинёнными им пограничными постами ветеринарного контроля. Основанием для пропуска через таможенную границу Украины грузов, подконтрольных государственному ветеринарному контролю, является наличие оригинала международного ветеринарного сертификата, подписанного государственным инспектором ветеринарной медицины страны происхождения (ст. 85 Закона Украины «О ветеринарной медицине»).

Интеграция украинской экономики в транснациональные процессы перемещения товаров повлекло как расширение международных связей украинских субъектов хозяйствования (позитив), так и вовлечение Украины в общую схему контрабанды, в том числе – контрабанды пищевой продукции и, в первую очередь, – мясопродуктов) [8].

Именно поэтому, в ходе совещания у Премьер-министра Украины, состоявшегося в мае 2010 г., Государственной таможенной службе Украины было поручено не допустить на внутренний рынок контрабандный товар – пищевые продукты растительного и животного происхождения, алкогольные и безалкогольные напитки, табачные изделия. В настоящее время на внутреннем рынке Украины повысились цены на мясопродукты из-за перекрытия таможенной контрабандного ввоза товаров, т.к. местные производители, вместо увеличения объемов производства, просто подняли цены. С момента вступления Украины в ВТО ставки на данные товары снижались дважды, но это не повлекло снижение уровня их контрабанды. Например, мясопродуктов в среднем ввозится в Украину 25-30 тыс. т. ежемесячно, а месячная норма контрабанды, по оценкам Государственной таможенной службы Украины, составляла от 3 тыс. т., которые создавали с помощью демпинговой цены конкуренцию отечественным производителям [9].

На наш взгляд, причина такого положения дел кроется не столько в несовершенстве таможенно-тарифной политики Украины, которая со вступлением

Украины в ВТО претерпела серьёзную либерализацию и приближение к стандартам ГАТТ-ВТО, сколько в несовершенстве механизма осуществления нетарифных методов регулирования импорта в Украину мясной продукции иностранного производства, связанных с легализацией в Украине сопроводительных документов на такую продукцию, в том числе, ветеринарных сертификатов.

Ненадлежащим образом оформленные ветеринарные сертификаты и нарушения в маркировке ввозимой в Украину мясной продукции, согласно ст.ст. 48, 49, 51 Закона Украины «О качестве и безопасности пищевых продуктов и продовольственного сырья» № 771/97-ВР в редакции Закона Украины от 6 сентября 2005 г. № 2809-IV [10] являются основанием для изъятия такой продукции из обращения и уничтожения за счёт её собственника. Решение о возможности или невозможности выпуска такой продукции на внутренний товарный рынок Украины отнесено к исключительной компетенции органов ветеринарной медицины и, как правило, не связано с проведением дополнительных её исследования на предмет соответствия действующим в Украине стандартам качества и безопасности. Как результат, мясопродукты, на которые отсутствуют надлежащим образом оформленные ветеринарные сертификаты или маркировка которых не соответствует требованиям указанного Закона Украины, ввозятся в Украину вне таможенного и, соответственно, ветеринарного контроля или с сокрытием от него.

Так, при ввозе в Украину в марте-мае 2008 г. мясной продукции (шея свиная бескостная, тримминг говяжий и пр. производства Бразилии и Аргентины) одним из частных предпринимателей г. Горловка Донецкой обл. были предоставлены в Восточную таможенную ветеринарные свидетельства, которые содержали признаки подделки печатей учреждений ветеринарной медицины Киевской и Житомирской областей и подписей должностных лиц данных учреждений [11].

Таким образом, существующие в настоящее время импортные формальности в виде проведения в отношении отдельных видов товаров, перемещаемых через таможенную границу Украины, ветеринарного контроля, не могут в полной мере воспрепятствовать ввозу в Украину таких товаров с уклонением от прохождения данного вида государственного контроля.

Например, Законом Украины «О качестве и безопасности пищевых продуктов и продовольственного сырья» [10] предусмотрено, что запрещается импорт в Украину пищевых продуктов, которые неправильно маркированы.

Несмотря на то, что согласно ч. 4 ст. 36 данного Закона Украины такие пищевые продукты теоретически могут быть возвращены в обращение при условии устранения неправильности маркировки, нормативными актами Государственного департамента ветеринарной медицины Министерства сельского хозяйства Украины такая возможность сделана чисто декларативной, поскольку органы ветеринарного контроля не принимают во внимание устранение неправильности маркировки и изымают такие пищевые продукты из оборота со ссылкой на «неблагополучную эпизоотическую обстановку в мире». Выявление поддельности ветеринарного сертификата на мясную продукцию однозначно влечёт за собой её изъятие из обращения, при этом, исследования на предмет соответствия мясной продукции ветеринарным и санитарным нормам, действующим в Украине, не проводятся вообще со ссылкой на ст.ст. 1, 5, 7 Закона Украины «Об изъятии из оборота, переработке, утилизации, уничтожении или дальнейшем использовании некачественной и опасной продукции» [12]. В отношении таких пищевых продуктов предлагаются заведомо убыточные для собственника их переработка, исключающая возможность употребления в пищу людей, утилизация или уничтожение.

Так, по уже упоминавшемуся уголовному делу о контрабанде в г. Горловке более 200 тонн мясной продукции, завезенной в г. Горловку, Государственной ветеринарной инспекцией в Донецкой области вынесено предписание об изъятии их обращения только по тому основанию, что маркировка отдельных партий мясной продукции не соответствовала требованиям Закона. При этом, органами ветеринарной медицины не были приняты во внимание результаты лабораторных исследований мясной продукции, подтвердившие её доброкачественность [11].

Подводя итог изложенному можно сформулировать следующие предложения, касающиеся совершенствования законодательства Украины о Государственном ветеринарном контроле.

Ч. 1 ст. 51 Закона Украины «О качестве и безопасности пищевых продуктов и продовольственного сырья» изложить в следующей редакции: «Пищевые продукты в грузах, которые по результатам проведенных лабораторных исследований признаны опасными, непригодными к употреблению, а также неправильно маркированные пищевые продукты или пищевые продукты, на которые отсутствуют ветеринарные или санитарные сертификаты установленного образца, если по результатам проведенных лабораторных исследований они признаны опасными и непригодными к употреблению (далее - забракованные

пищевые продукты), не допускаются к ввозу для употребления человеком. Непригодность пищевых продуктов к употреблению определяется исключительно на основе результатов проведенных лабораторных исследований».

Думается, что сформулированные предложения по усовершенствованию Закона Украины «О качестве и безопасности пищевых продуктов и продовольственного сырья» послужат дополнительными правовыми гарантиями защиты внутреннего потребительского рынка Украины от проникновения на него пищевой продукции животного происхождения сомнительного качества.

Литература

1. Хозяйственное законодательство Украины. Формирование и перспективы развития / Г.Л.Знаменский. – К.: Наукова думка, 1996. –186 с.
2. Михасюк І., Мельник А., Крупа М., Залога З. Державне регулювання економіки. – К., 2000. – 140 с.
3. Мычко Н.И. Причины и условия совершения правонарушений и преступлений в сфере внешнеэкономической хозяйственной деятельности // Совершенствование правового регулирования внешнеэкономической деятельности // Сб. науч. тр.; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований, Донецк: ООО «Юго-Восток», 1998. – 120 с.
4. Чайковська В.В. Методи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності: господарсько-правові аспекти: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / В.В. Чайковська. - Одеса, 2009. – 212 с.
5. Хозяйственный кодекс Украины: Закон Украины от 16 января 2003 г. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №18–22. – Ст.144.
6. О внешнеэкономической деятельности: Закон Украины от 16 апреля 1991 г. № 960-XII // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1991. – № 29. – Ст. 377.
7. Про ветеринарну медицину: Закон України від 16 листопада 2006 р. № 361-V-ВР – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // www.rada.com.ua.
8. Украинская экономика – рынок сбыта краденого? – Режим доступа: //http://www.uspishnaukraina.com.ua/print_version.php?lang=ru&theme=strategy&ctg_id.
9. ГТСУ ужесточит контроль за растаможкой товаров. Транспорт - Transmetallstroy. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: //http://www.idb.org.ua/gtsu-uzhestochit-kontrol-za-rastamozhkoy-tovarov.html?utm_c...

10. О внесении изменений в Закон Украины «О качестве и безопасности пищевых продуктов и продовольственного сырья»: Закон Украины от 6 сентября 2005 г. № 2809-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 50. – Ст. 533.

11. Следственный отдел Управления Службы безопасности Украины в Донецкой области. Уголовное дело № 1385.

12. Об изъятии из обращения, переработке, утилизации, уничтожении или дальнейшем использовании некачественной и опасной продукции: Закон Украины от 14 января 2000 г. № 1393-XIV-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 12. – Ст. 95.

*Оболшева Олена Євгенівна,
старший викладач,
кафедра загальноправових дисциплін,
Донецький державний університет управління*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ ВИКОРИСТАННЯ ВЕКСЕЛІВ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ У СОТ

Відповідно до Марракеської угоди про заснування Світової організації торгівлі визнано, що існує потреба у житті позитивних зусиль, спрямованих на те, щоб країни, які розвиваються, в особливості найменш розвинені серед них, забезпечили для себе таку частку у зростанні міжнародної торгівлі, яка відповідає потребам їх економічного розвитку.

Україна приєдналась до Угоди про СОТ та стала членом СОТ згідно Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі (Женева, 5 лютого 2008 р.), ратифікованого Законом України від 10.04.2008 р. [1].

Серед основних засад в сфері здійснення платежів та переказів в умовах членства у СОТ є те, що Член не повинен застосовувати обмежень щодо міжнародних переказів та платежів по поточних операціях, що стосуються його конкретних зобов'язань.

Відповідно до ст. 344 Господарського кодексу України (далі – ГК України) міжнародні розрахункові операції проводяться за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, суб'єктами господарювання, іншими юридичними особами та громадянами, які перебувають на території різних країн [2].

Вказана стаття ГК України перелічує фінансові документи, що застосовуються для здійснення міжнародних розрахунків, зокрема простий та переказний вексель.

Крім ГК України, який передбачає вексельну форму розрахунків, законодавчу основу обігу векселів складають Женевська конвенція 1930 р., якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі, Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 р., якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі», Закони України «Про обіг векселів», «Про цінні папери і фондовий ринок» та інші нормативні акти.

Питанням вексельного обігу присвячені чисельні дослідження таких вчених, як І.С. Мельник, Ю.Н. Мороз, О.П. Подцерковний, Н.С. Кузнєцова, Р.П. Бойчук та інші. При цьому, дослідження сучасних проблем правового регулювання вексельної форми розрахунків, як форми міжнародних розрахунків, особливо на шляху євроінтеграції та членства України у СОТ, є актуальним та доцільним.

Мета даного доповіді – аналіз чинного законодавства, що регулює обіг векселів як форму розрахунків, виявлення проблемних моментів в законодавстві України та внесення пропозицій щодо їх усунення з метою вдосконалення практики використання векселів в господарській діяльності суб'єктів господарювання.

Відповідно до ст. 14 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» вексель – цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векседавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю) [3].

Вексельному зобов'язанню притаманна така властивість як безумовність, яка полягає в тому, що зобов'язання сплатити певну суму не має бути нічим обумовлено, а сплата за векселем не може залежати від будь-яких обставин, зазначених у векселі.

Розрахункова функція векселя полягає в тому, що він є засобом розрахунку за товари (або послуги). Для вексельних відносин характерним є окремим від угоди, що лежить в основі видачі векселя. З тексту векселя випливає, що кредиторів за векселем належить певна грошова сума, при цьому, недійсність угоди, що стала основою видачі векселя, не впливає на його силу як вексельного зобов'язання.

Відповідно до ст. 4 Закону України «Про обіг векселів в Україні» видавати переказні і прості векселі можна лише для оформлення грошового боргу за фактично поставлені товари, виконані роботи, надані послуги [4].

Умова щодо проведення розрахунків із застосуванням векселів обов'язково відображається у відповідному договорі, який укладається в письмовій формі. У разі видачі (передачі) векселя відповідно до договору припиняються грошові зобов'язання щодо платежу за цим договором та виникають грошові зобов'язання щодо платежу за векселем.

Подібна норма на практиці викликає певні труднощі в процесі стягнення коштів, оскільки передбачає, що у разі видачі векселя за певною угодою як форми розрахунків припиняється грошове зобов'язання за цією угодою. Практика свідчить, що неотримання платежу за векселем призводить до збитків векселедержателів та їх фінансової неспроможності, а у окремих випадках – до банкрутства суб'єктів господарювання, що в свою чергу істотно обмежує обіг векселів в Україні та довіру до вексельної форми, на відміну від багатьох зарубіжних країн, в яких вексель є розповсюдженою формою розрахунків.

Так, акціонерне товариство звернулось до господарського суду до відповідача з позовом про стягнення заборгованості за простим векселем, в задоволенні якого було відмовлено повністю. Суд зазначив, що відповідач включив до вчиненого ним на векселі індосаменту застереження «без обороту на мене», що, на думку суду, звільняє таку особу від відповідальності за невиконання зобов'язань за векселем. Отже, як вбачається, суб'єкт господарювання не отримав платежу за векселем та за договором, на виконання якого видавався вексель.

Отже, роботи, виконані за договором, залишились безоплатними. Аналіз діяльності підприємства показав, що в подальшому, не оплата за векселем потягла виникнення в свою чергу заборгованості по заробітній платі, в бюджет і як наслідок – порушення провадження в справі про банкрутство.

На жаль, на сьогодні подібна практика, коли векселедержатель з будь-яких підстав не отримує платежу за векселем, не є поодиноким. Внаслідок цього порушуються права законних векселедержателів.

За положеннями ст. 202 ГК України, ст. 699 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України) зобов'язання припиняється виконанням проведеним належним чином.

Проте, існуюча норма, закріплена в ст. 4 Закону України «Про обіг векселів в Україні» суперечить вказаним нормам, оскільки передбачає, що основне

зобов'язання, щодо якого в договорі передбачено вексельну форму розрахунків, припиняється видачею векселю, а не оплатою за договором.

Крім того, практика та законодавство зарубіжних країн свідчить, що момент виконання грошових зобов'язань за договором пов'язаний із здійсненням платежу за векселем, на відміну від національного законодавства, зокрема Закону України «Про обіг векселів в Україні».

Проведений аналіз нормативних актів дає підстави зробити висновок, що на практиці існують ситуації, що приводять до фінансової неспроможності підприємств у зв'язку з невиправданою нормою ст. 4 Закону України «Про обіг векселів в Україні», що в свою чергу підриває авторитет векселю як форми безготівкових розрахунків, якій притаманна така властивість як безумовність.

Отже, з метою усунення подібного протиріччя за доцільне уявляється внести наступні до законодавства України, а саме: в ч. 3 ст. 4 Закону України «Про обіг векселів в Україні» друге речення викласти в наступній редакції: «У разі видачі (передачі) векселя відповідно до договору виникають грошові зобов'язання щодо платежу за векселем, невиконання яких не припиняє грошових зобов'язань щодо платежу за цим договором».

Внесення змін відповідатиме нормам ЦК та ГК України в частині припинення виконання зобов'язання належним чином та сприятиме захисту прав суб'єктів господарювання.

Література

1. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі: Закон України від 10 квітня 2008 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 23. – Ст. 213.
2. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України: 2-е вид., перероб. і допов./ За заг.ред. Г.Л. Знаменського, В.С. Щербини; Кол. авт.: О.А. Беяневич, О.М. Вінник, В.С. Щербина та ін. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 720 с.
3. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 31. – Ст. 268.
4. Про обіг векселів в Україні: Закон України від 5 квітня 2001р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 24. – Ст. 128.

*Олейников Олег Валентинович,
аспирант Института экономико-правовых
исследований НАН Украины,
магистр международного экономического
и коммерческого права
Университета Кюсю (LL.M, Япония)*

ВЛИЯНИЕ ВТО НА КОДИФИКАЦИЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ В ЮЖНОЙ КОРЕЕ

Глобализация всемирной экономики и создание Всемирной Торговой Организации (далее – ВТО) влияет на коренное преобразование механизма государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в странах Восточной Азии. Превалирование западных правовых ценностей над традиционными восточноазиатскими ценностями влечет потребность трансформации правовой культуры для обеспечения совместимости с подходами ВТО. Подчеркивается, что «глобализация» с позиции Восточной Азии может быть определена как доминирование западных экономических и культурных интересов над остальным миром [1, с. 114].

В этих условиях особый интерес вызывает исследование трансформации механизма государственного регулирования внешнеэкономических отношений в странах Восточной Азии, которые отражают новейшие тенденции в развитии мировой экономики. В свете тенденций глобализации и снижающегося значения восточноазиатской модели государств развития предполагается, что данная модель трансформируется в регуляторное государство по западному образцу. Это вызвано требованиями по открытости экономических границ и невозможности иных форм управления экономики правительством, нежели базового гарантирования правил игры [2, с. 230].

Однако в реальной жизни сегодня в Восточной Азии «мы видим не снижение роли государства перед лицом глобализации, но трансформацию (хотя не всегда достаточно успешно) в государство с набором регулятивных способностей» [3, с. 315–328]. Так, Пекканен указывает, что, не смотря на многочисленные трансформации, происходящие в Японии за последнее время, институт государства остается контролирующим государством [4, с. 290]. Законодательные положения о роли государственных органов в Южной Корее в регулировании внешней торговли также подтверждают то, что несмотря на глубокие усилия по либерализации государство продолжает оказывать существенное влияние на внешнеэкономические отношения.

Целью настоящей статьи является освещение основных положений закона Южной Кореи (далее по тексту - Корея) о внешней торговле, регулирующих средства государственного регулирования внешней торговли, прошедшего коренной пересмотр под влиянием права ВТО и международных экономических тенденций по либерализации глобальной экономики. Отдельные аспекты государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (далее по тексту – ВЭД) уже были предметом научного исследования учеными из Кореи Эйн Суп Ли [5, 6], Еонхо Ли [7], Шиню Пенг [1].

Можно выделить несколько этапов развития законодательства о внешней торговле в Южной Корее. После второй мировой войны вопросы внешней торговли были урегулированы декретом № 39 Оккупационных военных сил США в 1946 г. Впервые закон о внешней торговле в Корее был принят в 1957 г., вслед за которым данные отношения были урегулированы законом о торговых сделках 1967 г. [5].

Существенное влияние оказало принятие Конституции Кореи в 1962 г., в которой предусмотрено, что «государство может регулировать и координировать внешнюю торговлю». Данная норма стала базисом для трансформации функций государства с контрольных на координационные [6].

Следует отметить достаточно активную законотворческую деятельность законодателя в Корее по вопросам регулирования внешней торговли в последнее время. Ныне действующий закон о внешней торговле (далее по тексту – Закон) был принят 31 декабря 1986 г., коренным образом пересмотрен в 1996 г.

Существующие нормы о внешней торговле неоднократно пересматривались под влиянием обязательств, принятых на себя правительством Кореи под влиянием членства в ГАТТ и при вступлении в ВТО. Основной вектор государственного регуляторного механизма изменился от так называемой «контролируемой государством экономической системы» к «экономическим частным принципам». В целом экономический курс Кореи от комплексных протекционистских мер перешел к добровольным ограничениям и либерализации [6].

В чем основные направления преобразований?

Постепенно количественные ограничения импорта и экспорта заменяются косвенными методами контроля, такими как импортные тарифы, экспортное финансирование и др. Разрешительная система внешней торговли также претерпела существенные преобразования от «системы позитивного списка»,

предусматривающего перечень разрешенных товаров для внешней торговли, к «системе негативного списка», предусматривающего лицензирование деятельности экспортеров и импортеров для определенных товаров.

Система надзора за импортом преобразована в систему мер по уменьшению зависимости от импорта. Система прямого субсидирования экспорта, под критикой торговых партнеров ГАТТ была преобразована в систему косвенной поддержки, предусматривающей экспортное финансирование и льготное налогообложение.

В процессе реформирования предусматривалось снижение значения лицензирования внешнеэкономических операций вплоть до полной отмены данного средства регулирования. Механизм лицензирования и регистрации экспорта и импорта должен постепенно преобразовываться в более простую систему уведомлений, когда субъекты ВЭД обязаны направить уведомление в министерство об их внешнеэкономических операциях. Однако сегодня система лицензирования экспорта и импорта все еще остается одним из основных средств государственного регулирования внешней торговли в Корее. Не смотря на оживленную дискуссию, данное средство было решено оставить, обосновывая это тем, что национальные товаропроизводители имеют недостаточный опыт в ведении внешней торговли с зарубежными странами, что может вызвать деструктивную конкуренцию.

Последние изменения в закон были внесены в 1996 г. под влиянием нескольких факторов: необходимости выполнения требований ВТО, вступление Кореи в ОЭСР, а также признание корейским правительством того факта, что текущее законодательство не соответствует мировым тенденциям в сфере внешней торговли. Свою роль сыграли также стремление корейского бизнеса обеспечить выход на более крупные международные рынки и использовать более совершенные методы международной торговли.

Закон о внешней торговле содержит 8 разделов и 60 статей, посвященных содействию коммерции и электронной коммерции, операциям по экспорту и импорту, мерам по ограничению импорта, обеспечению правопорядка при экспорте и импорте, штрафным санкциям. Целью закона является содействие в развитии сильной национальной экономики путем достижения баланса международных платежей и увеличения объема международных операций путем постоянного содействия торговле и установления справедливого порядка во внешнеэкономических операциях [8].

Законом предусмотрена иерархия нормативно-правовых актов, регулирующих внешнюю торговлю. Закон о внешней торговле является основным нормативным актом, регулирующим внешнюю торговлю и является специальным по отношению к другим законам. Хотя следует отметить, что по аналогии с Японией фактически весь регуляторный процесс можно охарактеризовать наличием достаточно большого объема индивидуально-определенных актов, которые в своей массе направлены на достижение определенных целей политики, и составляют целую систему административных руководств (или *руководящих указаний*).

Центральным ведомством в сфере внешней торговли в Корее является Министерство коммерции, промышленности и энергетики. Основные полномочия по регулированию внешней торговли отведены Министру. Министр коммерции, промышленности и энергетики (далее по тексту – Министр) является центральным координатором регулирования внешней торговли, ему также принадлежат основные полномочия по введению ограничений во внешней торговле.

Министру также отведена главная роль в системе упомянутых ранее руководящих указаний. В случае разработки или принятия другими ведомствами проекта закона, подзаконного акта или руководящих указаний по экспорту или импорту, ограничивающих внешнюю торговлю, руководитель ведомства должен заблаговременно согласовать это с Министром [8].

Следует отметить, что такая ведущая роль центральных министерств присуща многим странам Восточной Азии даже не смотря на адаптацию государственной власти к новым неолиберальным ценностям. С учетом роли государства нового типа в Восточной Азии было сделано следующее предположение: «наиболее вероятно, что нормативные традиции государства развития, а именно, его активная ориентация на цель экономической безопасности, останется равно применимой к новому типу регуляторного государства в Восточной Азии» [3, с. 315–328].

Интересными нормами закона о внешней торговли Кореи являются обязательства государственных органов по содействию развитию внешней торговли, в частности, раздел 2 «Разработка планов по содействию внешней торговле» и раздела 2-2 «Содействие электронной торговле». Среди средств правового регулирования следует отметить планирование и аналитическое обеспечение развития внешней торговли [8].

Статьей 8 на Министра возложена обязанность по разработке ежегодных планов по содействию внешней торговле. Данный план должен содержать основные направления содействия внешней торговле, аналитические данные по существующей ситуации и прогноз международных коммерческих условий для внешней торговли, план действия по переговорному процессу и зарубежному промышленному сотрудничеству; планы поддержки расширению внешних рынков путем консультирования, руководства, зарубежного рекламирования, проведения выставок, обучения квалифицированных кадров и т.п. [8].

В связи с этим Министр также имеет право истребовать от субъектов ВЭД Кореи необходимые материалы, используемые для разработки плана, а при необходимости также получить подтверждающие документы. Министр также уполномочивается на проведение исследований внешнеторговых систем и практик, включая практику торговых партнеров и осложнений для корейских компаний, ведущих зарубежную хозяйственную деятельность [8].

Это положение схоже на практику торгового представителя США по подготовке годового отчета, в котором исследуются факты недобросовестного отношения к национальным субъектам хозяйствования за рубежом, вытекающее из законодательства или правоприменительной практики зарубежных стран. Этим достигается косвенная поддержка зарубежной хозяйственной деятельности, осуществляемой корейскими торговыми институтами и ассоциациями.

Соответствующие обязанности по разработке планов по содействию внешней торговле на местах возложены на соответствующих председателей городов и губернаторов. Местные планы должны быть согласованы путем направления соответствующих уведомлений между Министром и местными председателями [8].

Иной важной составляющей функций Министра коммерции, промышленности и энергетики является поддержка корейских внешнеторговых ассоциаций в усилиях по сотрудничеству с зарубежными правительствами и местными органами самоуправления, а также иными ассоциациями, относящимися к сфере внешнеэкономической деятельности [8].

Ст.18 также достаточно интересна с точки зрения использования опыта Кореи, поскольку обязывает Министра предпринимать меры по учреждению системы научного управления внешнеэкономическими операциями, такими как системы обмена электронной информацией для эффективного и систематического обеспечения экспорта и импорта товарами.

Интересно отметить, что по наблюдению специалистов, до недавнего времени большинство внешнеторговых операций со стороны южнокорейских предприятий совершались исключительно посредством переговоров и деятельности по организации сотрудничества, проводимой правительством [6].

Основные принципы введения ограничений предусмотрены ст.3 закона. Прежде всего, правительство может применять ограничения только в случаях, если они установлены данным законом, иными законами, международными соглашениями о торговле или общепринятыми нормами международного права. Ст. 3 также установлено, что ограничения должны применяться только в минимальных пределах, необходимых для достижения целей данных ограничений [8].

Согласно ст. 5 Министр может вводить ограничения или запреты на экспорт и импорт согласно президентского указа в случаях: 1) войны или природной катастрофы; 2) если государство - торговый партнер Кореи нарушил права и интересы республики Кореи, предусмотренные международными соглашениями или общепринятыми нормами международного права; 3) если торговый партнер применяет недобросовестные или дискриминационные обременения или ограничения на торговлю с Кореей; 4) при необходимости обеспечения мира и безопасности, в соответствии с международными торговыми соглашениями, заключенными согласно Конституции Кореи или в соответствии с общепризнанными международными правилами; 5) для обеспечения защиты жизни, здоровья и безопасности человека, жизни и здоровья животных и растений, сохранения окружающей среды, или национальных ресурсов [8].

Согласно ст. 14 Министр может вводить ограничения в случае, если считает это необходимым при выполнении своих обязанностей в соответствии с международными соглашениями, заключенными согласно Конституции Кореи, или согласно общепризнанным норм международного права, а также с целью сохранения животного мира. В этом случае субъекты ВЭД должны получить специальное разрешение на экспорт или импорт. Министру предоставлены полномочия по введению ограничений по количеству, цене, стандартам, территории экспорта и импорта по каждой позиции товара. О реализации таких полномочий Министр обязан уведомить в средствах массовой информации. При этом Министр может освободить от ограничений отдельные импортные сырьевые товары и оборудование, завозимые с целью внешнеобменных операций (ст. 19) [8].

Согласно ст. 21 возможны ограничения экспорта, связанные со стратегическими товарами. Основанием для введения таких ограничений может быть обеспечение международного мира и безопасности, а также национальной безопасности. Отдельными статьями также предусмотрено введение ограничений как защитных мер при резком увеличении импорта текстиля и одежды, что может причинить серьезный ущерб промышленности [8].

Ст. 39 и 40 предусмотрены запреты на недобросовестные действия в сфере экспорта или импорта и на манипулирование ценами в экспортной или импортной торговле [8].

Стоит обратить внимание и на особые полномочия Министра, закрепленные ст. 43 закона. Министр вправе издавать обязательные приказы субъектам ВЭД для согласования цены, количества, качества и других условий экспортируемых товаров в случае необходимости заключения или соответствия межправительственным соглашениям по торговле, если необходимо предотвратить действия, угрожающие честной конкуренции в сфере экспорта товаров [8].

Отдельный интерес представляют собой полномочия центрального ведомства по урегулированию споров в сфере внешней торговли. Согласно ст. 41 Министр имеет право затребовать документы и пояснения от субъектов ВЭД, а также право на проведение расследования фактов спора, право на урегулирование спора или предоставления рекомендаций по заключению арбитражного соглашения [8]. Согласно ст. 42 Министр может осуществлять медиацию по спорам между субъектами ВЭД и предотгрузочными государственными инспекциями по спорам о торговых барьерах для экспорта. Для этих целей может быть создан специальный арбитражный орган согласно президентскому указу [8].

Каким образом описанные тенденции могут представлять интерес для Украины? С академических позиций следует отметить, что экономический успех Кореи во многом связывают с успешным развитием внешнеэкономических связей и стремительную интеграцию в мировую экономику. Однако, не смотря на активную либерализацию экономики и вовлечение Кореи в ВТО и ОЭСР, закон о внешней торговле Кореи основан на принципах активного государственного участия в управлении и регулировании внешнеэкономических отношений. В законе предусмотрены весомые полномочия министерства коммерции, промышленности и энергетики. Министр обладает широкими возможностями по

введению ограничений внешней торговли в случаях, упомянутых ранее. В связи с этим необходимо достаточно взвешенно подходить к пересмотру существующих ограничений в законе о ВЭД в Украине. Кроме того, в отечественном законе «О внешнеэкономической деятельности» [9] нет ни одной статьи, регулирующей планирование или научную поддержку внешнеэкономической деятельности либо предусматривающей прямые обязанности государственных органов в этой сфере.

Все это вызывает необходимость дополнительных научных исследований с целью возможного использования опыта Кореи при кодификации законодательства Украины о внешней торговле.

1. Опыт Кореи показывает эффективность регуляторного воздействия на внешнеторговую деятельность специализированного закона в сфере внешней торговли. Это следует учитывать при кодификации нормативного материала о внешнеэкономической деятельности в Украине, с выделением норм права в сфере внешнеторговой деятельности в отдельный закон.

2. Считаем необходимым расширить перечень государственных средств по регулированию внешней торговли в Законе Украины «О внешнеэкономической деятельности» с учетом опыта Кореи. Центральное планирование внешнеэкономической деятельности показало себя эффективным средством в развитии восточноазиатских экономик. Сегодня планирование должно быть стержнем государственной политики в сфере внешней торговли, которому в украинском законе о внешней торговле должно быть отведено соответствующее место.

3. Необходимо предусмотреть законодательное закрепление обязанностей государственных органов по научному обеспечению внешней торговли. Это позволит существенно повысить ответственность государственных служащих, даст возможность ведущим украинским научно-исследовательским институтам в сфере ВЭД занять соответствующую роль в развитии внешнеэкономической деятельности в Украине, предоставит практическую помощь субъектам ВЭД в развитии внешнеэкономических связей за рубежом.

Литература

1. Peng Shin-yi. The WTO Legalistic Approach and East Asia: From the Legal Culture Perspective, 1 Asian-Pacific Law & Policy Journal 78 (2000).
2. Government and the Economy: a Global Perspective (Jan-Erik Lane & Svante Ersson eds., London: Continuum, 2002).

3. Jayasuriya Kanishka, *Authoritarian Liberalism, Governance and the Emergence of the Regulatory state in Post-Crises East Asia in Politics and Markets in the Wake of the Asian Crisis* (Richard Robison & Mark Beeson and others eds., London: Routledge, 2000).
4. Pekkanen Saadia M., *Japan`s Aggressive Legalism: Law and Foreign Trade Politics Beyond the WTO* (Stanford University Press, 2008).
5. Lee Eun Sup, *The Development of Laws to Regulate Foreign Trade in the Republic of Korea*, 10 *Transnat'l Law* 269 (1997).
6. Lee Eun Sup, *Foreign Trade Regulation of Korea in the WTO World*, 8 *J. Transnat'l L. & Pol'y* 231 (1999).
7. Lee Yeon-ho, *The State, Society and Big Business in South Korea* (Routledge, 1996).
8. *Economic laws on foreign investment in Korea* (Seung-Jin Hong ed., Seoul: Ministry of Legislation & Korea Legislation Research Institute, 2004).
9. *О внешнеэкономической деятельности: Закон Украины от 16 апреля 1991 г. № 959-X11// Голос Украины. – 1991. – № 112.*

*Пархоменко Марина Миколаївна,
здобувач Інституту економіко-правових
досліджень НАН України*

ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Вступ України до Світової Організації Торгівлі (далі – СОТ) висуває на перший план проблему якості продукції, що виробляється та реалізується на внутрішньому ринку країни та за її межами. Підвищення якості вітчизняної продукції буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, а як наслідок – підвищенню рівня життя та добробуту населення.

Якість є одним із важливих чинників успішної діяльності будь-якого підприємства, організації, фірми тощо. Нині в усьому світі значно підвищились вимоги споживачів до якості продукції і послуг. Якість продукції і послуг розвивалась в міру того, як розвивались і збільшувались потреби та вимоги суспільства і зростали можливості виробництва задовольнити ринок. Підвищення вимог до якості продукції супроводжувалось необхідністю постійного

вдосконалення виробництва та роботи всього колективу підприємства, без чого взагалі неможливо досягти високих економічних показників підприємства і підтримувати їх.

Науково обґрунтоване визначення поняття якості продукції має важливе значення для стандартизації, оскільки дозволяє виявити необхідний мінімум показників, яким повинна відповідати промислова продукція, для планування підвищення якості, і дає можливість визначати ті чинники, які підлягають оптимізації. Велика роль єдиного поняття якості продукції для договірної і судової практики.

Актуальність дослідження правового поняття якості в Україні обумовлено тим, що від правильного визначення поняття «якість продукції» залежить формування відповідних вимог і правил щодо кількісних і якісних показників, яким має відповідати та чи інша продукція, тому проблема якості продукції (товарів) є предметом правових досліджень.

Терміном «якість продукції» прийнято позначати сукупність властивостей продукції, що задовольняють певним потребам відповідно до її призначення. Узагальнено якість продукції, як правило, розглядалася в радянській юридичній літературі як ступінь відповідності її техніко-економічних властивостей тим соціальним вимогам, які закріплюються в юридичних нормах. Отже, у правових визначеннях якості продукції за основу беруться техніко-економічні властивості продукції, які забезпечують той чи інший ступінь її придатності у використанні за призначенням.

У СРСР якості продукції приділялася величезна увага. На XXV з'їзді К'ПРС 10-а п'ятирічка була визначена як п'ятирічка ефективності і якості, а завдання підвищення якості продукції, що випускається, було висунуте як всенародна програма [1]. За оцінкою дослідників, у період планової економіки виробництво продукції високої якості було найважливішою складовою роботи із забезпечення матеріального і культурного рівня життя народу, підвищення якості продукції.

Отже, визначення поняття якості має насамперед мету виокремити неякісну продукцію та не дати їй змогу зашкодити життю, здоров'ю, та майну споживача. Відповідно до ст. 22 Закону України «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» до неякісних належать харчові продукти, продовольча сировина й супутні матеріали, якісні показники та споживчі властивості яких не відповідають зазначеним у декларації про відповідність (нормативному документі чи нормативно-правовому акті) а також такі, якість яких знизилася внаслідок:

порушення маркування; пошкодження чи деформування тари й окремих одиниць упаковки (крім бомбажних консервів); наявності сторонніх запахів, ознак замокання, що не становлять загрози для споживачів; наявності сторонніх домішок або предметів, що можуть бути видалені.

Показниками ж якості вважаються: сукупність корисних властивостей продукції та здатність продукції задовольняти особисті та виробничі потреби.

Практично такі ж ознаки були закладені свого часу в державному стандарті колишнього СРСР: ГОСТ 15467-70. «Качество продукции. Термины». Якість продукції в цьому стандарті визначалася як сукупність властивостей продукції, які обумовлюють здатність задовольняти відповідно до її призначення потреби людей.

З правової точки зору якість продукції – це сукупність властивостей, що відображають безпеку, новизну, довговічність, надійність, економічність, ергономічність, естетичність, екологічність продукції і т.п., що додають їй здатність задовольняти споживача відповідно до її призначення. (ст. 1 Декрету Кабінету Міністрів України «Про державний нагляд за дотриманням стандартів, норм і правил і відповідальності за їхнє порушення» від 08.04.1993 р. [2]). Юридичне поняття якості продукції не завжди співпадає з його технічним поняттям. Якість як техніко-економічна категорія не залишається незмінною в процесі розвитку виробництва, науки і техніки, вона постійно розвивається і удосконалюється. Наприклад, крім традиційних показників, що характеризують надійність і довговічність виробів, «все частіше знаходять застосування такі показники, які враховують комплекс гігієнічних, антропометричних і психологічних властивостей людини, а також естетичну характеристику продукції» [3].

Закон України «Про захист прав споживачів» дає наступне визначення належної якості товару, роботи або послуги: властивість продукції, яка відповідає вимогам, встановленим для цієї категорії продукції у нормативно-правових актах і нормативних документах, та умовам договору із споживачем.

У відношенні харчових продуктів і продовольчої сировини, якість – це сукупність властивостей харчового продукту, що визначає його здатність забезпечувати потреби організму людини в енергії, живильних і вкусоароматичних речовинах, безпеку для здоров'я, стабільність складових і споживчих властивостей протягом терміну придатності до вживання (ст. 1 Закону України від 06.09.2005 р. «Про внесення змін до Закону України «Про якість і безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини»).

17.12.2009 р. Верховна Рада України ухвалила Закон «Про внесення змін до Закону «Про безпечність та якість харчових продуктів» (щодо інформування громадян про наявність у харчових продуктах генетично модифікованих організмів). Законом встановлено вимоги до маркування харчових продуктів, що містять генетично модифіковані організми або вироблені з їх використанням. Дія цього закону не поширюється на тютюн і тютюнові вироби та харчові продукти, вироблені для особистого споживання. Згідно із законом, всі харчові продукти, що знаходяться в обігу в Україні, етикетуються державною мовою України та містять у доступній для сприймання споживачем формі інформацію також про наявність чи відсутність у харчових продуктах генетично модифікованих організмів (ГМО), що відображається на етикетці харчового продукту написом «ГМО» чи «без ГМО» відповідно.

Згідно ст. 673 Цивільного кодексу України, продавець зобов'язаний передати споживачеві товар, якість якого відповідає договору, а якщо в договорі якість товару не обумовлена – цілям для яких товари такого роду звичайно використовуються, якщо ж для товару передбачені спеціальні вимоги – необхідно передати товар, що відповідає таким вимогам [4].

Якість товарів, що поставляються, регламентується Господарським кодексом України. Згідно ст. 268 останнього якість товарів повинна відповідати стандартам, технічним умовам, іншій технічній документації, яка встановлює вимоги до їх якості, або зразкам (еталонам), якщо сторони не визначать у договорі більш високі вимоги до якості товарів. У разі відсутності в договорі умов щодо якості товарів остання визначається відповідно до мети договору або до звичайного рівня якості для предмета договору чи загальних критеріїв якості [5].

М.М. Кузьміна визначає поняття якості як сукупність властивостей продукції, юридично закріплених у стандартах, міжнародних договорах та актах національного законодавства і (або) передбачених умовами договору, що відповідають вимогам безпеки і належать до її здатності задовольняти потреби споживачів відповідно до призначення [6]. Багато в чому можна погодитись з вказаним визначенням, але, як відомого, стандарти сьогодні містять рекомендовану інформацію, що ж стосується обов'язкових вимог, то вони містяться в технічних регламентах, які і вбачається за необхідне виділити у визначенні. Однак, на нашу думку, якість товарів і послуг є, право учасників господарських правовідносин на придбання, володіння та користування, а також споживання товарів і послуг, відповідних розумним і достатнім потребам покупців

(замовників), і обов'язок інших учасників забезпечити відповідність матеріальних благ встановленим вимогам, а також виключити ризик спричинення шкоди при їх належній експлуатації або споживанні.

Розглянувши усі елементи якості можливо сформулювати наступне поняття якості. Якість продукції – сукупність властивостей і характеристик продукції або послуг, які надають продукції, послугам здатність задовольняти обумовлені потреби суспільства, яка відповідає вимогам, встановленим для цієї категорії продукції у правових актах і технічно-нормативних документах, та умовам договору із споживачем.

Література

1. Материали XXV с'їзда КПСС. – М.: Політиздат, 1976.
2. Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення: Декрет Кабінету Міністрів України від 08.04.1993 р. № 30-93 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 23. – Ст. 247.
3. Про внесення змін до Закону України «Про якість і безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини»: Закон України від 06.09.2005 р. № 2809-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 50. – Ст. 533.
4. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356.
5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22. – Ст. 144.
6. Кузьміна М.М. Господарсько-правове забезпечення якості продукції / М.М. Кузьміна: Автореф. дис... канд. юрид. наук. – Харків, 2010. – 15 с.

*Мазнева Вікторія Вікторівна,
магістр права, докторант Міжрегіональної Академії
управління персоналом,
м. Київ*

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ

16 квітня 2008 р. Президент України підписав Закон про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі (надалі - СОТ) і

Міністерство закордонних справ направило СОТ повідомлення про це. З цього дня пішов відлік 30 днів – офіційного терміну від повідомлення про ратифікацію до членства в СОТ.

16 травня 2008 р. Україна стала 152-м членом СОТ. Що ж дає Україні таке довгоочікуване членство в СОТ?

На думку експертів [1], серед основних переваг членства є зниження торговельних бар'єрів, що сприятиме інтенсифікації торгівлі та збільшить державні й особисті прибутки. З цього слідує, що у приватних та юридичних осіб з'являться тимчасово вільні кошти для інвестування. Проте, виникне логічне питання: а куди інвестувати кошти? Крім того, ставши членом СОТ, Україна стала привабливішою і для іноземних інвесторів, оскільки серед угод торговельної системи СОТ є Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ТРИМС), яка встановлює зобов'язання для країни з дотримання прозорості в застосуванні інвестиційних заходів, надання відповідної інформації, а також положення з інвестиційної та конкурентної політики. Таким чином, сьогодні перед Україною стоїть першочергова задача - створити сприятливий інвестиційний клімат для залучення інвестицій, як зовнішніх, так і внутрішніх, а також дієві механізми, які б гарантували інвесторам прозорість залучення і використання грошових коштів та максимальну їх захищеність, особливо в період фінансової кризи.

Таким механізмом для залучення інвестицій покликані бути інститути спільного інвестування (надалі також скорочено - ІСІ) – пайові та корпоративні інвестиційні фонди, за допомогою яких компанії з управління активами таких ІСІ залучають кошти інвесторів для ефективного управління ними. Саме на компанії з управління активами покладається обов'язок визначати найприбутковіші сфери інвестування в країні та нести за це відповідальність.

Тому, компанії з управління активами відносяться до тієї категорії суб'єктів господарювання, для яких держава висуває більше вимог, ніж до інших учасників господарських відносин. Проте, нерідко такі вимоги гальмують розвиток компаній з управління активами, а відповідно і розвиток інвестиційної процесів в країні.

Відповідно до статті 3 Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 6 вересня 2005 р. № 2801-IV (надалі – Закон про ІСІ) компанія з управління активами – це господарське товариство, яке здійснює професійну діяльність з управління активами інституційних інвесторів на підставі ліцензії, що видається Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (надалі - Комісія) [2].

Висунення додаткових вимог до компанії з управління активами, перш за все, зумовлене тим, що діяльність з управління активами підлягає обов'язковому ліцензуванню (стаття 32 Закону про ІСІ). Порядок видачі та анулювання ліцензії на провадження професійної діяльності на фондовому ринку - діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльності з управління активами) та перелік документів, які додаються до заяви про видачу ліцензії, умови отримання ліцензії та провадження зазначеного виду професійної діяльності, здійснюється відповідно до Ліцензійних умов, затверджених рішенням Комісії від 26 травня 2006 р. № 341 (далі – Ліцензійні умови) [3].

Варто відмітити, що діяльність з управління активами є єдиним допустимим видом діяльності для управляючих компаній і з іншими видами професійної діяльності на ринку цінних паперів поєднуватись не може, крім випадків, передбачених законом. А таких випадків лише один, який передбачений пунктом 5 статті 26 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок»: «поєднання діяльності з управління активами інституційних інвесторів з іншими видами професійної діяльності на фондовому ринку забороняється, крім діяльності з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів інститутів спільного інвестування у разі якщо кількість акціонерів корпоративного інвестиційного фонду (учасників пайового інвестиційного фонду) не перевищує 500 осіб.» [4]. Таким чином, єдиним джерелом доходу компанії з управління активами є винагорода за управління активами, яка для компанії з управління активами встановлюється у співвідношенні до вартості чистих активів інститутів спільного інвестування (надалі – ІСІ), та не може перевищувати 5 відсотків середньої вартості чистих активів ІСІ, який перебуває в управлінні протягом фінансового року. Як бачимо, винагорода компанії прямо пропорційно залежить від того, настільки ефективним буде управління активами.

Таким чином, для компанії з управління активами діє принцип: «дозволено робити тільки те, що прямо передбачено законом», хоча цей принцип більше притаманний владно-правовим відносинам, ніж господарським [5, с. 15].

Держава обмежила компанію з управління активами і у виборі організаційно-правової форми – компанія з управління активами може створюватись лише у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю (ст. 29 Закону про ІСІ).

Крім того, існує ряд інших обмежень і зобов'язань, встановлених законодавством України, для осіб, які мають намір або провадять діяльність з управління активами інституційних інвесторів, а саме:

1) розмір статутного (складеного) капіталу повинен становити суму не меншу ніж 7 млн. грн. на дату державної реєстрації (дату внесення змін до Єдиного державного реєстру юридичних та фізичних осіб - підприємців) юридичної особи (крім компаній з управління активами, статутом яких передбачена діяльність з управління активами виключно недержавних пенсійних фондів). Розмір статутного (складеного) капіталу компанії з управління активами, статутом якої передбачена діяльність з управління активами виключно пенсійних фондів, сплачений грошовими коштами, повинен становити суму не меншу, ніж сума, еквівалентна 300 тис. євро за офіційним обмінним курсом Національного банку України на дату державної реєстрації юридичної особи. Статутний (складений) капітал повинен формуватись виключно за рахунок грошових коштів. Компанія з управління активами зобов'язана підтримувати розмір власного капіталу на рівні не менше ніж 7 млн. грн. [6];

2) частка держави в статутному (складеному) капіталі компанії з управління активами не повинна перевищувати 10 відсотків [3];

3) заявник, тобто юридична особа, яка подає документи для отримання ліцензії, отримує ліцензію за поданням саморегульованої організації професійних учасників фондового ринку, яка об'єднує компанії з управління активами [3]. Саморегульована організація - неприбуткове об'єднання учасників фондового ринку, які провадять професійну діяльність на фондовому ринку з управління активами інституційних інвесторів (...) утворене відповідно до критеріїв та вимог, установлених Комісією. В Україні такою саморегульованою організацією є Українська асоціація інвестиційного бізнесу. На неї покладені функції щодо розроблення і затвердження правил та стандартів провадження відповідного виду професійної діяльності на фондовому ринку; розробка та прийняття кодексу професійної етики та здійснення контролю за його дотриманням членами організації та інші;

4) заявник повинен мати при отриманні ліцензії не менше трьох сертифікованих фахівців (у тому числі керівник), які безпосередньо здійснюють діяльність з управління активами, а для провадження діяльності з управління активами інституційних інвесторів відокремленими підрозділами - не менше двох сертифікованих фахівців у кожному відокремленому підрозділі (у тому числі

керівник відокремленого підрозділу). Сертифікат видається на термін 3 роки, з правом продовження у порядку, встановленому для його отримання при умові подання необхідних документів не менш як за 30 днів до закінчення терміну дії сертифіката [3];

5) керівник компанії з управління активами (керівники відокремлених підрозділів, яким надані повноваження щодо здійснення діяльності з управління активами інституційних інвесторів) не може одночасно працювати в іншому професійному учаснику фондового ринку та мати стаж роботи на фондовому ринку не менше двох років та за останні два роки цієї діяльності не повинен бути керівником професійного учасника, якого визнано банкрутом та здійснено його ліквідацію за рішенням суду або до якого застосовувалась санкція - анулювання ліцензії [6];

6) компанія з управління активами зобов'язана мати обладнання та програмне забезпечення, які відповідають вимогам його діяльності та обсягу інформації, що обробляється, у тому числі пристрій для безперебійного електроживлення та не менше трьох комп'ютерів, а також засоби зв'язку (телефон, електронна пошта, факс) [3];

7) компанія з управління активами повинна здійснювати професійну діяльність за місцезнаходженням, зазначеним у свідоцтві про державну реєстрацію юридичної особи (крім випадку здійснення цієї діяльності відокремленим підрозділом юридичної особи за наявності відповідної копії ліцензії, що отримана в установленому порядку), у приміщенні, повністю відокремленому від приміщень інших юридичних осіб. Загальна площа приміщення повинна становити не менше ніж 30 кв.м., а для відповідного відокремленого структурного підрозділу ліцензіата - не менше ніж 20 кв.м. Приміщення компанії з управління активами повинно бути обладнано сертифікованою охоронно-пожежною сигналізацією [3];

8) компанія з управління активами зобов'язана повідомляти в паперовому та електронному вигляді орган ліцензування про всі зміни даних, зазначених у документах, що додавалися до заяви про видачу ліцензії (копії ліцензій), у зазначений законодавством строк. В більшості випадках цей строк становить 15 робочих днів, в деяких – 7 робочих днів [7];

9) компанія з управління активами звітує також про свою діяльність та про діяльність інститутів спільного інвестування, активами яких вона управляє - окрім загальних інстанцій для підприємств (податкової, органів статистики, фондів

соціально страхування) ще і перед Комісією. Компанія подає до Комісії місячну, квартальну та річну звітність, в електронному та паперовому вигляді [8];

10) компанія з управління активами повинна чітко дотримуватись встановлених вимог до диверсифікації активів інституційних інвесторів, зокрема, тримати в грошових коштах, на банківських депозитних рахунках, в ощадних (депозитних) сертифікатах та банківських металах більше ніж 50 відсотків загальної вартості активів ІСІ, при цьому не більш як 10 відсотків загальної вартості активів в зобов'язаннях одного банку, придбавати або додатково інвестувати в цінні папери та зобов'язання однієї юридичної особи більше ніж 5 відсотків загальної вартості активів ІСІ та багато інших умов для інвестування залучених грошових коштів [2].

Це основні, але далеко не всі вимоги, що ставляться до юридичної особи, яка має намір або вже здійснює діяльність з управління активами інституційних інвесторів.

При цьому, у разі невиконання або не дотримання цих вимог, компанія з управління активами зазнає серйозних санкцій з боку державного регулятора – Комісії. Так, мінімальний розмір штрафу, наприклад за несвоєчасне подання інформації до Комісії становить 17 000 гривень, максимальний - 85 000 гривень [9]. Крім застосування фінансових санкцій за правопорушення, Комісія може зупиняти або анулювати ліцензію на право провадження професійної діяльності на фондовому ринку [6]. Згідно зі статтею 33 Закону про ІСІ, компанія з управління активами несе також майнову відповідальність за збитки, що були завдані інститутам спільного інвестування її діями (бездіяльністю). Компанія з управління активами відшкодовує втрати, понесені інститутом спільного інвестування, який здійснює публічне (відкрите) розміщення своїх цінних паперів, якщо протягом року його вартість чистих активів у розрахунку на один цінний папір зменшилася нижче його номінальної вартості більш ніж на 20 відсотків внаслідок порушення компанією з управління активами вимог законів [2].

Отже, як бачимо, крім загальноновстановлених норм і правил здійснення діяльності суб'єктами господарювання, компанії з управління активами також зобов'язані дотримуватися положень багатьох інших нормативних актів, які дозволяють державному регулятору здійснювати тотальний контроль за діяльністю компанії з управління активами. При цьому, такий контроль найчастіше лише заважає учасникам ринку досягати більших результатів та реалізовувати можливості, які продиктовані потребами суспільства, але не передбачені

законодавством [5, с. 92]. Більше того, в умовах економічної кризи, яка розпочалася в Україні наприкінці 2008 р., система тотального державного регулювання довела свою реальну неспроможність запобігти негативним явищам (дефолти емітентів, знецінення активів та інші) чи хоча б зменшити їх наслідки. На підтвердження цього можна навести наступні аргументи:

1) починаючи з 2009 р. і до сьогодні близько 100 емітентів, облігації яких були придбані в активи інституційних інвесторів, зазнали дефолту, переважно технічного [10]. В результаті чого страждають інвестори, оскільки зменшилась вартість чистих активів, та компанія з управління активами, так як її винагорода прямо пропорційно залежить від вартості чистих активів;

2) існують випадки, коли в активах знаходяться цінні папери не зареєстровані належним чином: придбання цінних паперів на стадії їх розміщення дозволене законодавством, але обіг таких цінних паперів заборонений до моменту реєстрації емітентом цінних паперів звіту про їх розміщення. Проте, емітенти можуть не виконати своїх зобов'язань по реєстрації звіту і виникає ситуація, коли цінні папери лежать мертвим тягарем в активах інститутів спільного інвестування. На запити як бути в таких ситуаціях компаніям з управління активами, Комісія жодних роз'яснень поки що не надала. Знову страждають інститути спільного інвестування та управляючі компанії;

3) падіння показників фондового ринку і економічна криза показали, що на даний час інвестувати в цінні папери є збитковою справою, натомість зберігання активів в грошових коштах чи на депозитах в стабільних банках є набагато прибутковим. Проте, і тут державне регулювання зіграло не на руку інвесторам – держава жодним чином не «підлаштувала» законодавство в частині диверсифікації активів до вимог та реалій сьогодення. В результаті, частка активів в цінних паперах знизилась, частка активів у грошових коштах, в тому числі і на депозитах, збільшилась, проте не може становити більше 10 відсотків загальної вартості активів, це є порушенням умов диверсифікації [6]. Звернувшись до банків з вимогою повернути частину депозиту, банки відмовили в цьому, керуючись мораторієм Національного банку України на дострокове повернення депозитів [9]. Тобто в той час, коли Національний банк України створює для банків правове поле для невиконання останніми своїх зобов'язань щодо дострокового повернення депозитів, Комісія лише ускладнює становище управляючих компаній та інвесторів та застосовує штрафні санкції до управляючих компаній за недотримання вимог диверсифікації активів. Державний регулятор, на жаль, не розглядає ситуацію в

цілому та не бере до уваги той факт, що дії вчиненні управляючою компанією, з несуттєвими відхиленням від вимог, зберегли кошти інвесторів від їх знецінення. По суті, в такий спосіб, компанії з управління активами нівелюють бездіяльність державних органів та їх неможливість оперативно реагувати на зміни. В момент, коли від державного регулятора учасники ринку чекають виконання нормотворчих функцій, які полягають у розробленні необхідних нормативно-правових актів, Комісія виконує фіскальні (каральні) функції.

То чи потрібне таке регулювання учасникам ринку? Кого ж насправді захищає держава та уповноважені нею органи?

Держава повинна зрозуміти, що управляючим компаніям невігідне ведення нечесного бізнесу по декільком причинам:

1) звичайні закони економіки – чим ефективніше компанія управляє активами, тим більший розмір винагороди отримує;

2) залучення коштів від інвесторів, особливо фізичних осіб, є досить нелегким заняттям і потребує великих зусиль і вкладень не лише в фінансову стабільність компанії, а й в рекламу та на створення позитивної репутації компанії, а от зруйнувати все досягнуте не так вже важко – досить однієї негативної новини і про репутацію можна забути;

3) кримінальна відповідальність – посадові особи, які порушують законодавство про цінні папери, несуть кримінальну і майнову відповідальність, установлену відповідними законодавчими актами України [11];

4) і останнє, у разі, якщо суб'єкт господарювання матиме на меті здійснити злочинні діяння на ринку цінних паперів, жодний регулятор не зможе цьому запобігти. Яскравий приклад фінансова піраміда Kings Capital, яка ввела в оману близько 6 000 осіб та незаконним способом заволоділа близько 150 млн. гривень [12].

Таким чином, державне регулювання ринку цінних паперів є необхідною складовою частиною для формування та ведення господарських відносин, особливо, на етапі його започаткування, проте держава повинна, по-перше, оперативно реагувати на зміни та потреби суспільства; по-друге, прислухатись до пропозицій та вимог часників ринку, які на практиці реалізують норми і правила, закріплені на папері, а по-третє, надати учасникам ринку більшої незалежності та свободи, та не застосовувати санкції за дії, які є відхиленням від норм законодавства, але які спрямовані на захист прав інвесторів та на збереження та примноження їх грошових коштів.

Література

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wto.in.ua/index.php?&page=1&get=15&id=35# pager_95223.
2. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України від 15 березня 2001 р. № 2299-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 21. – Ст. 103.
3. Ліцензійні умов провадження професійної діяльності на фондовому ринку – діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльності з управління активами), затверджені рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 26 травня 2006 р. № 341 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 31. – Ст. 2258.
4. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 31. – Ст. 268.
5. Демчак Р.Є. Державне регулювання розвитку фондового ринку в Україні: Автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Р.Є. Демчак; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К.- 2005. – 20 с.
6. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30 жовтня 1996 р. № 448/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 51. – Ст. 292.
7. Положення про реєстрацію регламенту інститутів спільного інвестування та ведення Єдиного державного реєстру інститутів спільного інвестування, затверджене Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 6 липня 2002 року № 197 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 33. – Ст. 1549.
8. Положення про порядок подання інформації щодо фінансових показників діяльності осіб, які здійснюють діяльність з управління активами інституційних інвесторів (діяльність з управління активами) затверджене Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 4 жовтня 2005 р. № 520 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 44. – Ст. 2779.
9. Правила розгляду справ про порушення вимог законодавства на ринку цінних паперів та застосування санкцій, затверджені рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 11 грудня 2007 р. № 2272 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 12. – Ст. 317.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/ru/ratings/default/>

12. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 р. № 2341-III // Офіційний вісник України – 2001. – № 21. – Ст. 920.

13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://bin.ua/news/interesting/criminal/87086->

[podrobnosti_o_deiatelnosti_i_krakhe_kings_capital_i_globalnoi_sistemy_treningov_fletchera.html](http://bin.ua/news/interesting/criminal/87086-podrobnosti_o_deiatelnosti_i_krakhe_kings_capital_i_globalnoi_sistemy_treningov_fletchera.html).

Полченко Світлана Станіславівна,
магістр права, докторант Міжрегіональної Академії
управління персоналом,
м. Київ

ФОРМА ГОСПОДАРСЬКИХ ДОГОВОРІВ, ЩО УКЛАДАЮТЬСЯ ЧЕРЕЗ МЕРЕЖУ ЕЛЕКТРОЗВ'ЯЗКУ

Запровадження сучасних інформаційно-телекомунікаційних технологій до сфери господарювання, становлення та розвиток електронної комерції в Україні привело до появи такого нового поняття як «електронна форма угоди». В юридичній літературі та чинному законодавстві не міститься визначення даного питання, що створює юридичні перепони на шляху можливості вчинення угод через мережі електрозв'язку. Крім того, в літературі майже не приділено уваги питанню визначення поняття письмової форми взагалі та поняття письмової форми господарського договору зокрема. Як правило, автори вказують на існуючі правові перепони вчинення угод через мережі електрозв'язку, аналізують окремі проблеми правового регулювання електронної комерції в Україні, а саме: використання електронних документів, електронних підписів [7, с. 4].

По суті, Цивільний кодекс України (далі – ЦК України) деякою мірою розширив способі фіксації змісту правочину, передбачивши можливість вчинення його за допомогою електронного або іншого технічного засобу зв'язку з наслідками, що такий правочин вважається таким, що вчинений у письмовій формі. У той самий час Господарський кодекс України (далі – ГК України) у ч. 1 ст. 181 залишив зміст норми ч. 2 ст. 154 ЦК УРСР без змін, закріпивши, що допускається укладення господарських договорів у спрощений спосіб, тобто обміном листами, факсограмами, телеграмами, телефонограмами тощо, а також підтвердженням прийняття до виконання замовлень, якщо законом не встановлено спеціальних вимог до форми та порядку укладення даного виду

договорів. Тобто, цією нормою ГК України не передбачено використання електронних засобів зв'язку для укладення угод.

ГК України, визначаючи загальні умови укладення договорів, що породжують господарські зобов'язання у п. 7 ст. 179 передбачив відсылку на норму, за якою господарські договори укладаються за правилами, встановленими ЦК України, іншими нормативними актами щодо окремих видів договорів. Проте у п. 1 ст. 181 ГК України, яка регулює загальний порядок укладення господарських договорів, встановлено вимоги щодо форми господарських договорів і, зокрема, передбачено, що господарський договір за загальним правилом викладається у формі єдиного документа, підписаного сторонами та скріпленого печатками. Допускається укладення господарських договорів у спрощений спосіб, тобто обміном листами, факсограмами, телеграмами, а також підтвердженням прийняття до виконання замовлень, якщо законом не встановлено спеціальні вимоги до форми та порядку укладення даного виду договорів.

ЦК України відтворив норму про дві форми правочину: усну і письмову (ч. 1 ст. 205). Згідно зі ст. 207 ЦК України, де встановлено вимоги до письмової форми правочину, правочин вважається таким, що вчинений у письмовій формі, якщо його зміст зафіксований в одному або декількох документах, у листах, телеграмах, якими обмінялися сторони; правочин вважається таким, що вчинений у письмовій формі, якщо воля сторін виражена за допомогою електронного або іншого технічного засобу зв'язку. Правочин вважається таким, що вчинений у письмовій формі, якщо він підписаний його стороною (сторонами); правочин, який вчиняє юридична особа, підписується особами, уповноваженими на це її установчими документами, довіреністю, законом або іншими актами цивільного законодавства, та скріплюється печаткою.

Однак, по суті, визначення як самої письмової форми, так і критеріїв до письмової форми правочину відсутнє.

Таким чином, ні ГК України, ні ЦК України не дають визначення письмової форми правочину чи договору, а також критеріїв, дотримання яких є підставою вважати вимогу про укладення того чи іншого договору у письмовій формі виконаною. Замість цього законодавець надав перелік засобів зв'язку, які можуть бути використані для укладення договору у письмовій формі, і цей перелік справедливо не є вичерпним, що, з одного боку, покликано усунути юридичні перепони вчинення договорів через мережі електрозв'язку, а, з другого, – створює загрозу постійного відставання правового регулювання від розвитку сучасних

інформаційних технологій, а отже, з часом знову зможе призвести до необхідності врахування нових засобів зв'язку для укладення договорів у письмовій формі.

Необхідність розгляду питання про письмову форму договору пов'язана з тим, що використання новітніх інформаційно-телекомунікаційних технологій у галузі господарювання в Україні створило технічні умови укладення господарських договорів через мережі електрозв'язку, зокрема через Інтернет.

На думку Чучковської А., господарський договір, вчинений через мережі електрозв'язку, – це традиційне засноване на угоді сторін зобов'язальне правовідношення між суб'єктами господарювання, змістом якого є взаємні права та обов'язки сторін у галузі господарської діяльності [8, с. 8]. Його специфіка стосується матеріального носія документа, на якому фіксується договір.

На наш погляд, саме ця його властивість вимагає законодавчого закріплення правил, які б підтверджували законність господарських договорів, що вчиняються через мережі електрозв'язку, в межах діючого в державі правового механізму. Зафіксовані умови договору повинні відповідати певним правилам, що дасть змогу за необхідності вимагати примусового виконання зобов'язання на підставі судового рішення.

Фізично укладений господарський договір в електронній формі представляє собою електронний документ, підписаний контрагентами з використанням електронного підпису.

Відповідно до ч. 4 ст. 5 Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22 травня 2003 р. [4] візуальною формою подання електронного документа є відображення даних, які він містить, електронними засобами або на папері у формі, придатній для приймання його змісту людиною. Виходячи зі змісту вказаної статті, ми можемо говорити лише про матеріальне закріплення даних, а не про те, що електронний документ вчинений у письмовій формі.

Отже, виникає питання про те, що являє собою електронна форма господарського договору. Питання має як теоретичний, так і практичний інтерес.

Теоретичний інтерес пов'язаний із необхідністю нового осмислення поняття форми договору взагалі та письмової форми зокрема; якщо стати на позицію нової форми договору, то слід на науковому рівні дослідити, чим ця нова форма відрізняється від уже існуючих, які договори можуть вчинятися у такій формі, а які ні та з яких підстав, як повинно відреагувати на це господарське процесуальне законодавство тощо.

Як правильно зазначає Дутов М., практичний інтерес вирішення цього питання пов'язаний з тим, що вже сьогодні суб'єкти господарювання звертаються до господарських судів за захистом своїх прав і законних інтересів, які впливають із господарських договорів, що вчиняються через мережі електрозв'язку [7, с. 11].

З нашої точки зору, електронна форма договору охоплюється існуючим поняттям письмової форми. На підтвердження цієї тези можна навести такі аргументи.

Будь-який документи, вчинені у письмовій формі, в тому числі і господарські договори, є продуктом інтелектуальної діяльності людини, результатом її цілеспрямованої діяльності. Усі вони створюються на основі уявлень людини про оточуючий світ та є об'єктивним відображенням їх у формі думок, закріплених на предметах за допомогою різних матеріальних слідів.

Створення господарського договору як юридично значущого документа в письмовій формі представляє собою певний процес, який включає окремі етапи, починаючи із сприйняття фактів та закінчуючи відтворенням відомостей про них на різних предметах.

Письмова форма господарського договору, об'єктивованого у певному документі на паперовому носії, характеризується ознаками, сукупність яких дасть змогу запропонувати визначення письмової форми договору, а саме:

1. У письмовій формі об'єктивно закріплюється думка, яка містить відомості про факти, що мають значення для виникнення, зміни або припинення зобов'язального правовідношення між суб'єктами господарювання.

2. Матеріальним об'єктом, носієм письмової форми є будь-який предмет, незалежно від його форми, розміру, цілей, для яких він призначений, матеріалу, з якого він зроблений.

3. Способом закріплення письмової форми на зазначених предметах є писемність у всіх її видах за допомогою всіх відомих людству умовних знаків, які розташовуються у певному порядку.

4. Зміст письмової форми визначається взаємними правами і обов'язками сторін у галузі господарської діяльності.

Можна погодитись з визначенням письмової форми господарського договору, яке дається Ф. Чучковською, як способу об'єктивування за допомогою писемності та умовних знаків на різних носіях думок, зміст яких визначається взаємними правами і обов'язками сторін у галузі господарської діяльності [8, с. 9].

Аналізуючи запропоноване визначення письмової форми, слід зазначити, що воно не суперечить загальному уявленню про письмову форму, яке можна знайти у чинному законодавстві України. Так, в Закон України «Про міжнародний комерційний арбітраж» від 24 лютого 1994 р. зазначено, що арбітражна угода вважається укладеною в письмовій формі, якщо вона міститься в документі, підписаному сторонами, ...або з використанням інших засобів електрозв'язку, що забезпечують фіксацію такої угоди [5].

Проаналізуємо господарський договір, вчинений через мережі електрозв'язку на предмет відповідності зазначеним вище ознакам письмової форми.

Відомості, які містяться у господарських договорах, укладених в електронній формі, представляють собою людську думку про існуючу дійсність, зокрема, про виникнення, зміну або припинення тих чи інших господарських правовідносин. Тобто за змістом (сукупністю прав та обов'язків сторін за договором) договір, укладений в електронній формі, та повністю аналогічний договір, укладений на папері, є тотожними. При цьому повністю дотримується принцип відносності доказів до справи, закріплений господарським процесуальним правом України.

Господарський договір, вчинений через мережі електрозв'язку, має матеріальні носії, якими виступають вінчестер, дискета, лазерний диск, сервер тощо. Відомості, які містяться в електронному господарському договорі, закріплюються за допомогою писемності, тобто набору загально відомих умовних знаків, розташованих у певному порядку. Зміст таких відомостей також визначається взаємними правами і обов'язками сторін у галузі господарської діяльності.

Отже, специфіка електронної форми вбачається у матеріальних носіях (дискета, лазерний диск, тощо). Використання в якості матеріального носія письмової форми каменя, пергаменту, паперу не створювала кам'яної, пергаментної чи паперової форми. Існувала одна й та сама форма – письмова. При цьому акцент робиться не на носії форми, а на способі її закріплення – письмо за допомогою умовних знаків, які розташовуються у певному порядку.

Слід погодитись з думкою Дутова М., який вважає, що доцільно говорити саме про еволюцію носіїв письмової форми, а не про виникнення окремої нової форми чи різновиду письмової форми. А отже, господарський договір, вчинений через мережі електрозв'язку, доцільно визнати таким, що вчинений у письмовій формі.

Комісія ООН з права міжнародної торгівлі, приймаючи у 1996 р. Типовий закон «Про електронну комерцію» [6], визначила своє розуміння проблеми електронної форми., вказавши на те, що юридичні вимоги, які передбачають використання традиційних паперових документів, представляють собою основну перепону розвитку сучасних методів передачі даних. Типовий закон не дає визначення ні паперового документа, ні письмової форми. Вирішення проблеми співвідношення традиційного паперового документа та документа, зафіксованого на електронних носіях, Типовий закон вбачає у так званому функціонально-еквівалентному підході, який ґрунтується на аналізі цілей та функцій традиційної вимоги до складання документів на папері, для того, щоб встановити, як ці цілі та функції можуть бути досягнуті або виконані за допомогою комп'ютеризованих методів.

Відповідно до Типового закону сукупність цілей та функцій, що висувається до складання документів на папері, дало змогу дійти висновку про те, що якщо законодавство вимагає, щоб інформація була представлена у письмовій формі, ця вимога вважається виконаною шляхом надання електронного документа, якщо інформація, що в ньому міститься, є доступною для подальшого посилання на неї.

Отже, Типовий закон Юнсітрал «Про електронну торгівлю» охоплює поняттям письмової форми як документи, зафіксовані на паперовому носії, так і документи, зафіксовані на електронному носії. Вимогу забезпечення можливості відтворення та прочитання інформації слід розуміти як таку, що відноситься не тільки до документів, зафіксованих на електронних носіях чи на папері, а в цілому до письмової форми.

На підставі викладеного можна дійти таких висновків:

1. Письмова форма господарського договору – це спосіб об'єктивування за допомогою письма та умовних знаків на різних носіях думок, зміст яких визначається взаємними правами і обов'язками сторін у галузі господарської діяльності.

2. Доцільно говорити про еволюцію носіїв письмової форми, а не про виникнення окремої нової форми чи різновиду письмової форми, а відповідно, господарський договір, вчинений через мережі електрозв'язку, є таким, що вчинений у письмовій формі. Правовим наслідком закріплення у чинному законодавстві України норм такого змісту є можливість укладення угод через мережі електрозв'язку, зокрема через Інтернет, що повинно розглядатися як загальне правило, виняток з якого може бути передбачено законом.

3. Відповідні статті ЦК України та ГК України, які встановлюють вимоги щодо письмової форми угод, повинні містити критерії, дотримання яких є достатнім для визнання угоди такою, яка вчинена в письмовій формі, незалежно від матеріального носія. Закріплення в законодавстві таких критеріїв дасть змогу не прив'язуватися до тієї чи іншої технології фіксації інформації та не стримувати розвиток інформаційних технологій і господарських відносин, які все більше спираються на сучасні технології в галузі інформатизації.

Зазначені критерії кореспондуються з такими принципами електронної комерції, як не дискримінація угод, що вчиняються через мережі електрозв'язку, технологічний нейтралітет та гарантування судового захисту прав осіб, що укладають угоди через мережі електрозв'язку.

4. Частина 1 ст. 181 ГК України доцільно було б доповнити положенням про те, що допускається укладення господарських договорів за допомогою електронного або іншого технічного засобу зв'язку з наслідками, що такий договір вважається укладеним у письмовій формі.

Література

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22. – Ст. 144.
3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – Ст. 356.
4. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22 травня 2003 р. // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 119. – 2 липня.
5. Про міжнародний комерційний арбітраж: Закон України від 24 лютого 1994 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 4. – Ст. 12.
6. Про електронну комерцію: Типовий закон від 16 грудня 1996 р. (Резолюція Генеральної Асамблеї ООН № ООН А/51/628). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
7. Булгакова І.В. Господарське право України: Навчальний посібник. // Академія адвокатури України. – К.: Прецедент, 2006. – 346 с.
8. Дутов М. Правовые проблемы электронного документа // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №4. – С. 4–11.

9. Чучковська А. Форма господарських договорів, що вчиняються через мережі електрозв'язку, зокрема через Інтернет // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – № 12. – С. 9-11.

*Проніков Андрій Олександрович,
студент Інституту прокуратури та слідства,
Одеська національна юридична академія*

ПРАВОВА ПРИРОДА ІНСТИТУТУ ЛІЦЕНЗУВАННЯ ПЕВНИХ ВИДІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У механізмі державного регулювання господарської діяльності ліцензування певних видів цієї діяльності відіграє вкрай важливу роль. Разом з тим правове регулювання ліцензування недостатньо систематизоване, має свої недоліки, що зумовлює необхідність наукового дослідження пов'язаних з ним правових проблем.

У літературі зустрічаються різні погляди на оцінку значимості і цінності ліцензування певних видів господарської діяльності. Так, на думку В.В. Лаптева, свобода підприємницької діяльності обмежується широкою практикою ліцензування окремих видів господарської діяльності, і така практика останнім часом одержала надмірне поширення [1]. Н.І. Матузов і А.В. Малько вважають, що ліцензування, покликане вводити бізнес у цивілізоване русло, створювати для нього законні рамки, стало в сучасних умовах могутнім важелем влади бюрократії, що стримує підприємництво, і значним фактором підвищення цін на внутрішніх ринках [2].

Є і протилежна думка. Так, С.Е. Жилінський вважає, що ліцензування, звичайно ж, є юридичним засобом обмеження правоздатності підприємницьких організацій, але засобом корисним і необхідним, що встановлює додаткові правові гарантії нормального функціонування ринкової економіки і конкуренції [3].

Однією з проблем правового регулювання ліцензування є його дефініція.

У літературі зустрічаються різні визначення ліцензування – такі, що не виправдано звужують це поняття або розширюють його. Так, на думку Н.І. Матузова та А.В. Малька, ліцензування являє собою дозвіл держави в особі його органів на певні дії, у тому числі на ті або інші види підприємницької діяльності [2].

Зустрічається також розуміння ліцензування як діяльності. Так, О.М. Олійник, аналізуючи погляди Д.Щ. Дєдова на ліцензування, відзначає роль держави в особі

органів, що ліцензують, видають, призупиняють або анулюють ліцензії, а також здійснюють нагляд за дотриманням умов ліцензій. А Р.Б. Шишка, - зазначає О.М Олійник, - вважає, що під ліцензуванням слід розуміти діяльність ліцензійних органів щодо видачі, переоформлення, анулювання ліцензій і здійснення інших дій в галузі ліцензування [4].

У ст. 1 Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» ліцензування визначене як видача, переоформлення та анулювання ліцензій, видача дублікатів ліцензій, ведення ліцензійних справ та ліцензійних реєстрів, контроль за дотриманням ліцензіатами ліцензійних умов, видача розпоряджень про усунення порушень ліцензійних умов, а також розпоряджень про усунення порушень законодавства у сфері ліцензування.

В юридичній літературі ліцензію вважають правом і дозволом одночасно, визначають її як дозвіл (право) на здійснення виду діяльності, що підлягає ліцензуванню, при обов'язковому дотриманні ліцензійних вимог, виданий відповідним органом юридичній особі або індивідуальному підприємцеві [5].

За нашим переконанням дане розуміння є не зовсім точним, оскільки, хоча ліцензію і можна розуміти як дозвіл, однак сама ліцензія не є правом на здійснення конкретного виду діяльності. Вона відповідно до законодавчого визначення засвідчує таке право, а точніше, є підставою його виникнення.

У Законі України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» не визначені цілі ліцензування, що є істотною прогалиною, оскільки визначення цільової спрямованості законодавства про ліцензування має бути вихідним для вироблення концепції його правового регулювання.

На думку А.В. Гущина, ліцензування має на меті попередження, запобігання і усунення потенційних і реальних погроз життєво важливим інтересам особистості, суспільству і державі. Таким чином, на перше місце висуваються превентивні цілі ліцензування [6].

Шляхом внесення доповнень у ст. 2 Закону «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» за доцільне вважаємо визначити наступні цілі: захист прав і законних інтересів громадян, охорона їхнього здоров'я, забезпечення обороноздатності країни і безпеки держави, а також установа правових основ єдиного ринку і правового господарського порядку.

Питання про визначення правової природи інституту ліцензування певних видів господарської діяльності є спірним. П.Злотник вважає інститут ліцензування цивільно-правовим [7]. На наш погляд в масштабах цивільного права

конструювання інституту ліцензування теоретично і практично неможливе, бо предмет регулювання та його метод явно виходять за межі принципів свободи волі, рівності сторін та диспозитивності.

На думку А.В. Гущина, інститут ліцензування більшою мірою належить до адміністративного права [6]. Важко погодитись з цією думкою, адже імперативний характер норм, що регулюють ліцензування, розпорядницький характер та відповідальність за порушення в галузі ліцензування не можуть бути достатнім аргументом на користь адміністративно-правової природи ліцензування.

Найбільш обґрунтованою вважається позиція В.С. Щербини, який визначає ліцензування як засіб державного регулювання у сфері господарювання, спрямований на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері та захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства та окремих споживачів [8].

О.П. Подцерковний підтримує дану позицію і розрізняє два види ліцензування господарської діяльності. Перший – у межах господарського обороту України згідно із Законом «Про ліцензування певних видів господарської діяльності». Другий – в зовнішньоекономічній діяльності згідно із законодавством про зовнішньоекономічну діяльність [5].

На думку А.І. Шпомер термін «ліцензія» використовується в різних змістових значеннях:

- як дозвіл, що видається спеціально уповноваженим органом на здійснення певного виду діяльності відповідно до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»;
- як дозвіл на експорт товару, згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- як дозвіл на використання у підприємницькій діяльності запатентованого об'єкта промислової власності, що регулюється Законом України «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі» [9].

А.І. Шпомер запропоновано доповнити ст. 1 Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» терміном «Ліцензування господарської діяльності» з таким значення: «Ліцензування господарської діяльності - це діяльність уповноважених державою органів щодо надання у встановленому порядку суб'єктам господарювання дозволів на здійснення, за певних (ліцензійних) умов, передбачених законом видів господарської діяльності та забезпечення додержання ліцензіатами ліцензійних умов, спрямована на захист

прав і законних інтересів громадян та організацій, навколишнього природного середовища, а також забезпечення безпеки держави» [10]. Дана пропозиція заслуговує підтримки.

Отже, правовий інститут ліцензування певних видів господарської діяльності є органічною частиною галузевої структури господарського права.

Його можна розглядати і як частину комплексного правового утворення – ліцензійного права. До останнього також належать ліцензування в галузі природокористування, інтелектуальної власності й інші інститути ліцензування, які суттєво відрізняються від ліцензування певних видів господарської діяльності.

Література

1. Бекірова Е.А. Поняття ліцензування певних видів господарської діяльності, його цілі і значення // Актуальні проблеми держави і права. – 2004. – Вип. 22. – С. 694.
2. Матузов Н.И., Малько А.В. Правовое стимулирование в условиях становления рыночных отношений // Государство и право. – 1995. – №4. – С.16.
3. Жилинский С.Э. Правовая основа предпринимательской деятельности: Курс лекций. — М.:НОРМА-ИНФА-М, 1998. – С.129.
4. Олейник О.М. Правовые основы лицензирования хозяйственной деятельности // Закон. — 1994. — №6. — С. 11–18 .
5. Подцерковный О.П. Господарське право: Підручник. – Х.: Одіссей 2010 – 450 с.
6. Гуцин А.В. Лицензирование в Российской Федерации: правовые и организационные основы. – М., 2004. – 166 с.
7. Пальчук П.М. Місце інституту ліцензування у правовій ситстеми України //Державне регулювання торгівлі у ринкових умовах: Матеріали між народ. наук-практ. конф. – К., 2001.
8. Щербина В.С. Господарське право: Підручник. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 480 с.
9. Шпомер А.І. Поняття, ознаки та функції ліцензування певних видів господарської діяльності в Україні // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 12. – С. 77–80.
10. Шпомер А.І. Ліцензування господарської діяльності (господарсько-правовий аспект): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право, господарсько-процесуальне право» / А. І. Шпомер. – К., 2006. – 20 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Мамутов Валентин Карлович. ПРОТИВОСТОЯТЬ НЕГАТИВНОМУ ИНОЗЕМНОМУ ВЛИЯНИЮ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ.....	3
Устименко Володимир Анатолійович, Джабраїлов Руслан Аятшахович. ПРО РОЛЬ ЗАСОБІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДОСЯГНЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РЕЗУЛЬТАТУ В СФЕРІ ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН.....	15
Ашурков Олег Олексійович. МІСЦЕ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА В СОТ.....	20
Прилуцький Роман Борисович. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНИХ РЕСУРСІВ ПЛАНЕТИ ТА ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН КЛІМАТУ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ.....	27
Саенко Борис Евгеньевич. ЧЛЕНСТВО В ВТО КАК ПРАВОВОЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ.....	33
Зверева Елена Владимировна. ЗАЩИТА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА КАК НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	38
Жданко Єлизавета Сергіївна. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ЦІНОУТВОРЕННЯ: НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ У СОТ (НА ПРИКЛАДІ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ).....	44
Ілларіонов Олександр Юрійович. ОКРЕМІ ПІДСУМКИ РОБОТИ З АДАПТАЦІЇ ВУГІЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ВИМОГ СОТ.....	62
Вергелес Денис Николаевич, Бланк Владимир. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ВНУТРИКОРПОРАТИВНОМ ПЕРЕВОДЕ РАБОТНИКОВ: ИСПОЛНЕНИЕ УКРАИНОЙ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПЕРЕД ВТО И ЕС.....	91
Липницька Євгенія Олександрівна. ЩОДО ПИТАННЯ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РЕЖИМУ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УМОВАХ СОТ.....	107
Кучер Ольга Сергеевна. КНР И ВТО (ПЛАНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ).....	116
Токунова Анастасія Володимирівна. МІЖНАРОДНИЙ ФАКТОРИНГ ЯК ЧИННИК ПРИШВИДШЕННЯ АДАПТАЦІЇ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ВИМОГ СОТ.....	127
Зверєв Мар'ян Михайлович. ВНУТРІВІДОМЧИЙ ТА ЗОВНІШНІЙ АУДИТ ЯК РІВНОЗНАЧНІ ФОРМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	129
Ігнатушина Марія Іллівна. ПРАВОВІ ЗАСОБИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	134
Косяк Евгений Леонидович. ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВЕТЕРИНАРНОГО КОНТРОЛЯ КАК ОДНОГО ИЗ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫХ СРЕДСТВ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В СФЕРЕ ВЭД.....	138
Оболешева Олена Євгенівна. ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ ВИКОРИСТАННЯ ВЕКСЕЛІВ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ У СОТ.....	144
Олейников Олег Валентинович. ВЛИЯНИЕ ВТО НА КОДИФИКАЦИЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ В ЮЖНОЙ КОРЕЕ.....	148
Пархоменко Марина Миколаївна. ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	156
Мазнева Вікторія Вікторівна. ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ.....	160
Полченко Світлана Станіславівна. ФОРМА ГОСПОДАРСЬКИХ ДОГОВОРІВ, ЩО УКЛАДАЮТЬСЯ ЧЕРЕЗ МЕРЕЖУ ЕЛЕКТРОЗВ'ЯЗКУ.....	169
Проніков Андрій Олександрович. ПРАВОВА ПРИРОДА ІНСТИТУТУ ЛІЦЕНЗУВАННЯ ПЕВНИХ ВИДІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	176

Научное издание

Наукове видання

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ В XXI ВЕКЕ:
ВОЗМОЖНОСТИ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВЫХ
СРЕДСТВ ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ
ЧЛЕНСТВА УКРАИНЫ В ВТО

(на русском и украинском языках)

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ
ДОСЛІДЖЕННЯ У XXI СТОЛІТТІ:
МОЖЛИВОСТІ
УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВИХ
ЗАСОБІВ ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ
ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ У СОТ

(російською та українською мовами)

Научный редактор
В.К. Мамутов
Ответственный за издание
О.А. Ашурков
Редактор
А.Ю. Илларионов

Науковий редактор
В.К. Мамутов
Відповідальний за видання
О.О. Ашурков
Редактор
О.Ю. Ілларионов

© Институт экономико-правовых исследований НАН Украины
83048, г. Донецк, ул. Университетская, 77. Тел. (062) 349-49-91

Подписано в печать
Формат
Условн. печ. л.
Уч.-изд. л.
Тир. 350. Зак.

Издательство «Ноулідж»

Підписано до друку
Формат
Умовн. друк. арк.
Обл.-видавн. арк.
Тир. 350. Зам.

Видавництво «Ноулідж»

Отпечатано в типографии
ООО «Цифровая типография»
ул. Челюскинцев, 291а, г. Донецк, 83121
Тел.: (062) 388-07-31, 388-07-30

Надруковано в типографії
ТОВ «Цифрова типографія»
вул. Челюскінців, 291а, м. Донецьк, 83121
Тел.: (062) 388-07-31, 388-07-30