

транспорту значна роль відводиться морському, оскільки його діяльність безпосередньо пов'язана зі сферою міжнародних відносин та торгівлі, що, в свою чергу, сприяє налагодженню та зміцненню зовнішньоекономічних зв'язків України з іншими державами та зростанню її ролі в світовому господарстві. При цьому підприємства морського транспорту України знаходяться під впливом світових тенденцій розвитку та здійснюють свою діяльність відповідно до норм як національного, так і міжнародного права. Законодавча база України містить достатню кількість нормативно-правових актів, проте слід підкреслити недостатність регулювання в окремих галузях економіки. Так, підприємства галузі морського транспорту України незалежно від їх галузевої приналежності зобов'язані здійснювати свою діяльність відповідно до нормативно-правових актів в сфері господарського, податкового, трудового, кримінального права. Контроль за дотриманням яких здійснюється відповідними державними контролюючими органами.

Виробнича діяльність підприємств галузі здебільшого регулюється загальними нормативними положеннями, в той час як відсутні спеціальні законодавчі акти, в яких було б відображено основи функціонування, враховано специфічні умови та особливості діяльності підприємств морського транспорту, а також розкриті окремі форми взаємодії даних підприємств.

Поява нових форм взаємодії, обумовлена світовими тенденціями на ринку транспортних послуг, викликає необхідність певних пояснень або конкретизації певних положень та поведінки учасників взаємодії. Однією з актуальних форм взаємодії на морському транспорті, що потребує законодавчого розкриття, є аутсорсинг. Дана форма взаємодії активно використовується підприємствами морського транспорту, хоча такі відносини не оформлені як аутсорсинг, в силу відсутності його законодавчого визначення. Яскравим прикладом аутсорсингу в морській галузі можуть слугувати кріюінгові компанії, які обслуговують на довгостроковій основі судновласників, надаючи їм послуги в сфері працевлаштування моряків. Також характеристикам аутсорсингу задовольняє діяльність агентських підприємств, які обслуговують судна певних компаній, з якими співпрацюють тривалий час.

Відсутність спеціальних законів породжує необхідність використання договорів, які хоча б частково відображали зміст аутсорсингу. На даний час взаємодія на основі аутсорсингу оформляється договорами, що не дають в повній мірі використати його можливості. В якості договору аутсорсингу зазвичай використовують договір підряду чи договір відплатного надання послуг зі здійснення певної діяльності, проте договір аутсорсингу є особливим видом договору, який не може бути повністю замінений наведеними вище.

Все це є передумовою для законодавчого оформлення даної форми взаємодії. При чому слід чітко визначити зміст, об'єкт взаємодії, види аутсорсингу та інші його складові, щоб уникнути в подальшому помилок при його реалізації. Також варто враховувати галузеву специфіку, оскільки в галузі морського транспорту аутсорсинг може бути реалізований як в загальному виді (об'єктом взаємодії є види функцій, що присутні у всіх підприємств економіки: бухгалтерський та юридичний супровід, інформаційно-технічне обслуговування, клінінг, охорона та інше), так і в профільному (агентське обслуговування чи кріюінг для судноплавної компанії можуть бути об'єктом аутсорсингу). Що дасть змогу ефективно використовувати аутсорсинг та стимулювати розвиток підприємств морського транспорту.

ДО ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Олефір А. О., НУ «ЮАУ ім. Я. Мудрого», м. Полтава, Україна

Розвиток вітчизняного народного господарства є неможливим без мотиваційного облаштування підприємницького середовища, тому правове забезпечення економічного й соціального зростання вітчизняних суб'єктів господарювання в сучасних макроекономічних умовах повинно зайняти чільне місце в системі публічних інтересів держави, що стане необхідним імпульсом для дієвого гарантування інших, уже суто публічних, інтересів. Проте на практиці законодавець стикається з проблемою визначення оптимального набору методів і форм

державного регулювання конкретного сегмента економіки в галузевому чи функціональному значенні. Поряд із традиційними правовими засобами виявляється недооціненою система державних закупівель, застосування яких у ролі засобу економічної підтримки національного виробництва не вимагає збільшення прямих видатків бюджетних коштів, оскільки товари, роботи й послуги купуються для задоволення визначеного попиту з боку держави. Це не виключає можливого зростання фінансових витрат замовників на придбання товарів, робіт і послуг, особливо якщо предметом господарського договору буде інноваційна продукція, але у такому разі кошти розподілятимуться на конкурсній і прозорій основі, крім цього, інноваційна продукція має високі показники ефективності застосування. Дані аргументи є особливо слушними в контексті того, що, по-перше, має місце недостатній рівень фінансового забезпечення основних соціально-економічних потреб суспільства, коли протиріччя загострюються внаслідок нераціонального розподілу видатків бюджету, по-друге, застосування методів державного впливу на сферу господарювання не має призводити до зниження підприємницької активності чи підвищення податків, тому перевага повинна надаватися саме заходам непрямого регулювання економіки. Організаційно-господарське облаштування державних закупівель передбачає використання комплексу інституційних і господарсько-договірних правових засобів, теоретичні й практичні питання стосовно яких опрацьовані на монографічному рівні [1, с. 176 – 287]. Тому спеціальну увагу слід приділити такому інституційному засобу, як «формування спеціальної інфраструктури державних закупівель». Необхідність забезпечити укладання замовниками з учасниками торгів господарських договорів на максимально вигідних для обох сторін умовах, а також потреби в активізації придбання продукції безпосередньо у виробників формують суспільний запит на створення спеціальної ринкової інфраструктури. До речі, і в науковому, і в практичному середовищі вже тривалий час наголошується на необхідності розв'язання цих проблем як у цілому, так і за сферами господарювання. Такий підхід є позитивним, оскільки, по-перше, незважаючи на цьогорічну хвилю появи низки бізнес-інкубаторів, все ж таки має місце брак інституцій з підтримки розвитку підприємств і недостатній рівень забезпечення суб'єктів господарювання інформаційно-консультаційними послугами [2, с. 194], по-друге, більшість дослідників розглядають такі традиційні форми, як бізнес-інкубатори, технопарки [3, с. 14 – 15] чи організації, що представляли б інтереси постачальників [4, с. 8].

У сфері господарювання інфраструктура – це сукупність організацій, що забезпечують нормальну діяльність виробників, торговельних посередників і споживачів у процесі товарообігу [5, с. 80]. Як одну зі складових національної інноваційної системи науковці розглядають підсистему інноваційної інфраструктури, що забезпечує інформаційну, консультаційну, правову та інші складові реалізації інноваційних проектів [6, с. 97]. Хоча замовники, як правило, належно оцінюють власні потреби та визначають шляхи їх забезпечення, вони не обов'язково поінформовані стосовно того, які рішення є найбільш економічно ефективними, доступними для задоволення їх потреб, що стосується насамперед інноваційної продукції. В цілому організаційна взаємодія та координація діяльності замовників, наприклад, у сфері охорони здоров'я характеризується багатьма недоліками [7, с. 16]. Так, не було забезпечено ефективно і цільове використання у регіонах 119 одиниць медичної техніки на суму 6 млн грн, придбаної МОЗУ в 2007 – 2008 роках на виконання заходів зі створення системи надання екстреної медичної допомоги, внаслідок чого обладнання було поставлено однопрофільним закладам охорони здоров'я, оснащення яких не передбачалося. Крім цього, організаційне забезпечення проведення процедури електронного реверсивного аукціону, що передбачає можливість створення фактично необмеженої кількості електронних майданчиків для проведення торгів і використання засобів телекомунікації, зумовлює необхідність запровадження ефективних комунікаційних систем, які забезпечать залучення максимально широкого кола учасників процедур закупівель до нових форм проведення торгів. У новітній історії незалежної України створення інституцій на зразок інфраструктури державних закупівель передбачалося у таких нормативно-правових актах: (1) у постанові КМУ «Про створення єдиної системи закупівель товарів (робіт, послуг) за рахунок коштів державного бюджету та іноземних кредитів, що залучаються під гарантії Кабінету Міністрів України» було закріплено доручення МЕРТУ створити при обласних управліннях зовнішніх економічних зв'язків підрозділи з надання послуг підприємствам, установам та організаціям у здійсненні закупівель товарів (робіт, послуг); (2) відповідно до наказу МЕРТУ

«Про утворення Консультативно-методологічної ради з питань державних закупівель», було засновано Консультативно-методологічну раду з питань державних закупівель як консультативно-дорадчий орган при МЕРТУ. Проте якщо перша ініціатива так і не була повною мірою реалізована на практиці, то друга була згодом скасована наказом МЕРТУ «Про визнання такими, що втратили чинність, наказів Мінекономіки» від 15.12.2008 р.

Таким чином, слід запропонувати такий спосіб формування спеціальної інфраструктури державних закупівель: (1) при МЕРТУ й управліннях економіки обласних державних адміністрацій створити ради закупівель в охороні здоров'я, до складу яких увійдуть представники органів публічної влади – фахівці у питаннях економіки та інших галузях знань, залежно від предмета закупівель, представники замовників і учасників конкурсних процедур, для підготовки експертних висновків і розгляду конкретних питань на засіданнях рад можуть також залучатися науковці та інші спеціалісти; (2) ради закупівель здійснюватимуть дві основні функції: (а) організаційну, що передбачає визначення оптимальних асортименту, обсягів і періодичності закупівель товарів, робіт і послуг на локальному, регіональному та загальнодержавному рівнях, затвердження обов'язкових для розгляду МЕРТУ рекомендацій стосовно зміни державного регулювання сфери закупівель, консультаційний супровід організації та проведення оптимального розподілу між замовниками товарів, що були придбані на централізованому рівні; (б) координаційну, що передбачає надання консультацій замовникам і учасникам стосовно правильного застосування законодавства про закупівлі, порядку проведення процедури електронного реверсивного аукціону, здійснення аналізу поточних і майбутніх цін на предмет закупівель, збирання, обробку та систематизацію інформації про структуру попиту і пропозиції на ринку, присутність на ринку вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання, що здатні задовольнити потреби замовників у товарах, роботах і послугах; (3) з питань, які належать до їх компетенції, ради закупівель будуть зобов'язані ухвалювати рішення у формі протоколів засідань, що матимуть рекомендаційний характер і оприлюднюватимуться на веб-сайтах МЕРТУ, обласних державних адміністрацій. Ця система повинна бути юридично оформлена положенням про ради закупівель, у якому визначатиметься їх правовий статус, порядок створення й питання обрання членів. Функціонування спеціальної інфраструктури закупівель створює такі переваги для замовників при організації та проведенні процедур закупівель: дасть змогу зменшити витрати державних коштів, системно проаналізувати кон'юнктуру ринку та заощадити час при розробці конкурсної та кваліфікаційної документації, пошуку постачальників і виконавців, отримати обґрунтовані рекомендації стосовно визначення параметрів закупівлі. Також забезпечується поінформованість потенційних учасників стосовно структури попиту та наявності альтернативних пропозицій на ринку, створюються додаткові засоби доведення відомостей про власну господарську діяльність до замовників.

Література: 1. Олефір А. О. Господарсько-правове забезпечення державних закупівель у сфері охорони здоров'я: теоретичні та практичні аспекти: моногр. / А. О. Олефір. – Х.: Юрайт, 2012. – 456 с. 2. Пашков В. М. Економіко-правова характеристика підприємництва та пріоритети регулюючого впливу держави / В. М. Пашков, А. О. Олефір // Держава і право: de lege praeterita, instante, future: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (27 – 28 лист. 2009 р., м. Миколаїв). – Миколаїв: Іліон, 2009. – С. 192 – 194. 3. Лічак Д. В. Господарсько-правове забезпечення непрямой державної підтримки суб'єктів господарювання: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / Д. В. Лічак; Нац. ун-т «Одес. юрид. акад.». – О., 2011. – 21 с. 4. Гольцунов Е. П. Обеспечение экономической безопасности в сфере государственных закупок: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономическая безопасность)» / Е. П. Гольцунов; Акад. экон. безопасности МВД России. – М., 2009. – 21 с. 5. Пугинский Б. И. Коммерческое право России: учебник / Б. И. Пугинский. – М.: Юрайт-М, 2001. – 314 с. 6. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави: моногр. / Ю. Є. Атаманова. – Харків: Видавництво «ФІНН», 2008. – 424 с. 7. Вялкова Г. М. Комплексная оценка реализации программы государственных гарантий Российской Федерации / Г. М. Вялкова, Р. А. Халфин, В. О. Флек, Н. А. Кравченко // Пробл. управления здравоохранением. – 2002. – № 4. – С. 11 – 17.