

Вісник

Національної юридичної академії України
імені Ярослава Мудрого

Серія: Економічна теорія та право

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 3/2010

Харків
«Право»
2010

Рекомендовано до друку вченою радою Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого (протокол № 3 від 21 жовтня 2010 р.)

Свідоцтво про державну реєстрацію № 16455-4927Р від 20.01.2010 р.

Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право / редкол.: А. П. Гетьман та ін. — Х. : Право, 2010. — № 3. — 168 с.

Засновник — Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого

Видавець — Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

А. П. Гетьман — доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України (голова редакційної колегії); **Л. С. Шевченко** — доктор економічних наук, професор (заступник голови редакційної колегії); **Ю. Є. Агаманова** — доктор юридичних наук, доцент (заступник голови редакційної колегії); **О. С. Марченко** — доктор економічних наук, професор (відповідальний секретар); **А. А. Гриценко** — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України; **О. А. Гриценко** — доктор економічних наук, професор; **Д. В. Задихайло** — кандидат юридичних наук, доцент; **Т. М. Камінська** — доктор економічних наук, професор; **О. Р. Кібенко** — доктор юридичних наук, доцент; **С. М. Макуха** — доктор економічних наук, професор; **В. С. Мілаш** — доктор юридичних наук, доцент; **В. Ю. Уркевич** — доктор юридичних наук, доцент; **Л. І. Федулова** — доктор економічних наук, професор; **М. В. Шульга** — доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **О. Л. Яременко** — доктор економічних наук, професор; **В. Л. Яроцький** — доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України

Відповідальна за випуск **О. С. Марченко**

Адреса редакційної колегії: Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024.

Тел. (057) 704-11-35

© Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, 2010

© «Право», оформлення, 2010

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

<i>Бузгалін А. В.</i> Частная собственность устарела.....	5
<i>Макуха С. М.</i> Пріоритетні фактори забезпечення конкурентоспроможності країни в умовах глобалізації	20
<i>Мамалуй О. О.</i> Про зміст механізму модернізації української економіки.....	27
<i>Броницька В. В.</i> «Стріла Арімана» як соціально-економічна категорія та ноосферизація глобалізму.....	35
<i>Марченко О. С., Ярмак О. В.</i> Інтегратори знань: місце та роль у інноваційному процесі.....	44
<i>Камінська Т. М.</i> Економічні інтереси суб'єктів охорони здоров'я.....	54
<i>Лизогуб В. А., Перов О. В.</i> Можливості впливу сільського зеленого туризму на функціонування соціальної інфраструктури агропромислового комплексу.....	64

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

<i>Шевченко Л. С.</i> Контракт про найом працівника: економічна сутність та функції.....	73
<i>Гриценко О. А., Павловська Л. М.</i> Економіко-правові основи формування інституту лобіювання в трансформаційній економіці.....	85
<i>Дарногих Г. Ю.</i> Корпоративні інтереси фінансово-промислових груп та корупційні чинники продукування злочинності у сфері паливно-енергетичного комплексу.....	95
<i>Єфіменко І. А.</i> Кондомініум як суб'єкт самостійного управління житлом	104

ПРАВО

<i>Битяк О. Ю.</i> Систематизація законодавства України у сфері електроенергетичних відносин	113
<i>Давидюк О. М.</i> Господарсько-правові аспекти реалізації принципу пріоритетності національного використання технологій.....	121
<i>Дудка І. М.</i> Джерела правової регламентації державного регулювання банківських відносин.....	127
<i>Погрібний Д. І.</i> Особливості реалізації державних корпоративних прав.....	135

<i>Письменна К. С.</i> Господарсько-правове забезпечення суднобудування в Україні в контексті національної морської доктрини	144
<i>Роздайбіда О. В., Білінська О. В.</i> Економіко-правові аспекти державної аграрної політики України	152

НОВІ ВИДАННЯ

Нечипорук Л. В. Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації : монографія / Л. В. Нечипорук. — Х. : Право, 2010. — 280 с.....	162
Інформація для авторів	164

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 334.012.32

ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ УСТАРЕЛА

***А. В. Бузгалин**, доктор экономических наук, профессор
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова*

Рассмотрены основные подходы (неоклассический, неоинституциональный, классического институционализма, марксистский) к определению природы и основных форм частной собственности, ее историческая эволюция. Раскрыты изменения частной собственности в условиях глобализации, генезиса постиндустриальных технологий, доказана их противоречивость. Обоснованы особенности отношений и прав собственности в трансформационной экономике.

***Ключевые слова:** частная собственность, права собственности, формы собственности, система отношений собственности.*

Автор озаглавил свою статью именно так, без вопросительного знака, ибо берется показать в ней, что классический тезис о частной собственности как основе обеспечения эффективности экономики на базе раскрепощения личной инициативы и предприимчивости, а также свободы индивида и иных фундаментальных принципов либерального мироустройства, в современную эпоху является анахронизмом [1].

Впрочем, я взялся бы показать, что и в прежние времена эта «аксиома» неоклассики была неверна, хотя и многократно «доказывалась» Хайеком, Пайпсом и другими учеными (это не оговорка: для названных авторов тезис «частная собственность — наше все!» есть именно аксиома, однако реальная жизнь столь явно оспаривает их утверждение, что им приходится тратить массу времени на его доказательство, превращая аксиому в теорему...). Но оставим в стороне XIX век с его расцветом классической частной собственности и обратимся к современности. Сделаем несколько предварительных замечаний.

Частная собственность и ее эволюция. Частная собственность является одним из основообразующих институтов рыночной экономики на всем протяжении ее развития. В то же время следует иметь в виду, что частная

собственность была характерна и для дорыночных экономических систем (частная собственность на землю, капитал и человека в азиатских, рабовладельческих, феодальных системах). Истории экономических систем известны и примеры регулируемой рыночной экономики, в которой частная собственность играла подчиненную роль, а основными были государственные и кооперативные предприятия (экономика Югославии 60-х гг. XX в.), а также примеры относительно широкого развития частной собственности в экономиках, не рыночных в своей основе (Польша 50–70-х гг., где более 60 % аграрного сектора базировалось на частных хозяйствах). Кроме того, хорошо известно существование экономических систем, которые базировались не на частной собственности. Большая часть истории человечества — это история общинного строя, предполагавшего общественную собственность на ресурсы. Прошлое, XX столетие продемонстрировало возможность существования на протяжении более 70-ти лет экономики, основанной на государственно-бюрократическом (с элементами общественного) распоряжении и присвоении ресурсов. Одна из таких экономических систем — Куба — развивается и поныне. В развитых рыночных экономиках значительная часть ресурсов также находится в общественной собственности. Все это делает принципиально важным вопрос о природе, эволюции и современных формах частной собственности, перспективах ее развития.

Природа частной собственности. Феномен частной собственности исследуется разными школами экономической теории.

В рамках доминирующей в настоящее время неоклассической теории частная собственность в большинстве случаев рассматривается как самоочевидная («естественная», т. е. как бы природой данная) предпосылка исследования. Эта школа, исходящая из методологии позитивизма, берет за основу те факты, которые доминируют в изучаемой ими действительности, а в развитой рыночной экономике доминирует именно частная собственность. В дальнейшем феномен частной собственности рассматривается как один из аспектов других фундаментальных аксиом: методологического индивидуализма, рациональности поведения экономического человека, ориентации фирм и других частных собственников на максимизацию прибыли, независимость предпринимательской деятельности и др.

Что касается форм собственности, то в рамках этой теории существует базовое деление на частную и государственную (публичную) собственность. К частной собственности относят собственность корпораций (акционерных обществ), мелкого и среднего бизнеса, а также домохозяйств.

Одним из важнейших постулатов неоклассической теории является тезис о наибольшей эффективности (понимаемой как максимизация прибыли или дохода в соотношении с издержками фирмы) частной собственности по срав-

нению с государственной и другими общественными формами собственности. Именно частная собственность с точки зрения этой школы обеспечивает наибольшие возможности для экономического прогресса и свободы индивида. Более того, свобода индивида рассматривается неоклассиками (и — шире — либеральным течением общественной мысли) как следствие исключительно частной собственности, которая создает материальную базу этой свободы.

В рамках неоинституциональной экономической теории, акцентирующей, в частности, сложную систему прав собственности, показывается, что частная собственность, как и любая другая, распадается на пучок правомочий, которые могут быть распределены между различными физическими и юридическими лицами. Этот тезис следует выделить особо, т. к. в реальных условиях развитой регулируемой рыночной экономики частная собственность предполагает сложную систему институциональных связей между различными субъектами собственности, при которой ни один из собственников, как правило, не концентрирует в одних руках всех прав (за исключением семейных или личных частных предприятий, не вступающих в отношения заклада, аренды, кооперации и т. п.). Типичным является сложное распределение прав собственности в акционерном обществе между титульными собственниками (которые включают множество — до нескольких миллионов — физических лиц, другие частные корпорации, в ряде случаев — государство и работников), менеджерами, работниками (в США и Западной Европе существуют специальные планы привлечения работников к управлению), третьими лицами. В большинстве случаев правомочия собственника в развитых рыночных экономиках существенно ограничены государством.

В результате система прав собственности в современной корпорации весьма сложна и далека от абстракции рационального частного собственника.

Существенные коррективы в трактовку частной собственности вносит и *теория классического институционализма*. Ее авторы, в частности, акцентируют сходство крупных корпоративных структур с плановой системой, в которой власть принадлежит уже не столько рациональному индивидуальному частному собственнику, сколько системе централизованного управления корпорацией (корпоративный сектор даже был назван «плановым»). Причиной этого является феномен «революции управляющих» — перераспределения значительной экономической власти в руки управляющих корпорацией.

Марксистская экономическая теория, и в частности советская политическая экономия, является школой, которая рассматривает собственность как одну из фундаментальных экономических категорий и уделяет ее анализу большое внимание. Особенно подробно эти проблемы были исследованы советской политической экономией, в рамках которой апология «реального социализма» противоречиво сочеталась с тщательным научным анализом

сложной системы отношений собственности в экономике XX в. и в исторически предшествовавших системах.

Собственность определяется как система экономических отношений между людьми по поводу использования, распоряжения и присвоения каких-либо объектов. Содержание собственности — это реальные отношения присвоения (или отчуждения) общественного богатства, когда определенное экономическое лицо (индивид, фирма, государство) может стать собственником ресурса, только вступая в определенные экономические отношения с другим лицом. То, каким является это отношение, и определяет природу собственности.

Так, крестьянин эпохи средневековья мог получить доступ к земле, только вступив в отношения личной зависимости (продал себя сеньору). В азиатской деспотии условием использования ресурса (скажем, ирригационной системы) было подчинение централизованной системе власти (т. н. «государственное рабство»). В рыночной экономике условием приобретения собственности (если абстрагироваться от наследства) является вступление в отношения купли-продажи и т. п.

В любом обществе важнейшей проблемой собственности является отношение между работником и собственником средств производства. В большинстве обществ подавляющее большинство работников отчуждено от собственности на средства производства (землю, капитал и т. п.), и для того, чтобы иметь возможность участвовать в производстве, должны вступать в определенные отношения с собственником. Это, как мы уже сказали, могут быть отношения личной зависимости (рабство, крепостничество), наемного труда и др.

Формы собственности, с точки зрения марксизма, также исторически развиваются и многообразны. Они не сводятся к делению на частную и публичную формы собственности, включая характерную для настоящего времени сложную цепочку форм, начиная от частной собственности отдельного физического лица, одновременно являющегося работником, к индивидуальной капиталистической собственности, основанной на использовании наемного труда, акционерной собственности, собственности кооперативов и коллективных предприятий, различным формам государственной собственности (муниципальной, региональной, федеральной), собственности общественных организаций и всеобщей собственности (здесь отношения собственности «тают»: говорить о собственности на воздух или теорему Пифагора можно лишь условно). Экономические формы собственности, как правило, закреплены в юридических институтах.

Для марксизма характерны акценты на, во-первых, собственности как отношении, содержанием которого является совокупность производственных отношений, определяющих природу той или иной конкретной экономической

системы. Во-вторых, на том, что отношения собственности исторически развиваются и претерпевают качественные изменения. В-третьих, аргументация тезиса о том, что отношения частной собственности исторически ограничены и по мере научно-технологического развития и прогресса человеческих качеств могут быть сняты отношениями общественной (в дальнейшем — всеобщей) собственности как более адекватными для реализации гуманистических, социальных и экологических приоритетов.

Эволюция отношений собственности. Трансформация отношений собственности в современной экономике. Как уже было отмечено, отношения собственности исторически изменяются. Это касается и их содержания, и их форм.

Историческая эволюция экономических систем и, в частности, отношений собственности, наиболее подробно исследуется в рамках марксистской экономической теории и некоторых курсах компаративистики (сравнительного анализа экономических систем). В рамках таких подходов мы и рассмотрим этот вопрос.

Исторически исходной системой отношений собственности была общественная собственность, предполагающая власть традиций и отношения зависимости человека от природы и рода (общины). Эти отношения господствовали на протяжении нескольких сотен тысяч лет, вплоть до образования простейших форм государственной и частной собственности в раннеклассовых обществах Египта, Шумера и т. п. Однако и в дальнейшем, вплоть до конца XIX в., в большинстве регионов Азии и Африки, в некоторых регионах Латинской Америки, а также в Российской империи были широко распространены отношения общинного землепользования и зависимость личности (крестьянина, ремесленника) от общины. В некоторых регионах эти отношения распространены до сих пор. Наследием общинной собственности, предполагавшей господство коллективной общности членов рода (родовая община) или соседей (соседская община), подчинения индивида традиции, коллективности труда и отношений дарения как способа распределения ресурсов, являются различные формы неконкурентных (взаимопомощь, солидарность, кооперация и т. п.) родовых и соседских взаимодействий между людьми.

Следующий большой исторический период в развитии отношений собственности был связан с господством различных форм личной зависимости и собственности не только на материальные факторы производства, но и на личность человека. Эти отношения развивались от личной зависимости индивида от азиатской деспотии в целом к иным формам, которые возникли в ряде регионов параллельно со старой формой, в ряде — как альтернативный путь эволюции личной зависимости. Ими стали рабство (полная собственность частного лица на личность человека) и крепостничество (частичная

собственность на личность человека). Эти формы, просуществовав более двух тысячелетий, стали одним из элементов современных рыночных экономик в ряде развивающихся стран и экономик, образовавшихся на постсоветском пространстве.

Наибольший интерес для современной экономической теории и практики представляют формы частной собственности и их содержание в рыночной экономике. Их современное состояние было кратко охарактеризовано выше. Исторически эти отношения развивались (при абстрагировании от нетипичных исключений) от доминирования индивидуальной трудовой частной собственности к собственности частных физических лиц (семьи) на капитал при использовании наемного труда и отчуждении работника от собственности на капитал и далее — акционерной собственности и т. д.

С начала XX в. и особенно после Второй мировой войны для развитых рыночных экономик и ряда экономик третьего мира стало характерно развитие значимой государственной собственности (до 30 % в ряде отраслей плюс собственность на инфраструктуру, общенациональные культурные и природные ценности, доминирование государственного сектора в сфере образования в ряде европейских стран и т. п.). Пик развития общественных форм собственности в развитых странах приходится на середину прошлого столетия. С 80-х гг. XX в. наблюдается относительное (хотя и незначительное) сокращение доли государственного сектора при росте доли собственности общественных организаций и иных негосударственных структур.

Особо выделяются отношения собственности в плановой экономике. Хотя в большинстве стран советского блока произошли качественные изменения, ряд стран (отчасти Китай, в большей степени — Куба) сохраняют значительные компоненты отношений собственности, характерных для плановой экономики.

Для этой системы было типично доминирование так называемой «общественной» собственности. Ее формами была государственная собственность в промышленности и соединение кооперативной и государственной собственности в сельском хозяйстве. В ряде стран Восточной Европы в период развития «реального социализма» большую роль сыграла кооперативная собственность и мелкая частная собственность в сфере торговли и услуг (Венгрия, Польша) и сельского хозяйства (Польша). В Югославии середины XX в. господствовала коллективная собственность при широком развитии рыночных отношений. Во всех странах мировой социалистической системы присутствовала также личная собственность граждан (на предметы потребления) и частная собственность в теневом секторе экономики.

Если обратиться к содержанию так называемой «общественной собственности» в плановой экономике, то для него было характерно глубокое противо-

речие. С одной стороны, основные права собственности были сосредоточены в руках господствовавшей в этих системах бюрократической верхушки («номенклатуры»), которая, по сути дела, бесконтрольно распоряжалась основными ресурсами и определяла направления их использования. Граждане были отчуждены от функций собственника. Это позволило ряду исследователей квалифицировать этот феномен как «всеобщую частную собственность». С другой стороны, граждане получали определенные социальные гарантии и общественные блага (полная занятость, безопасность, пенсионное обеспечение, бесплатная медицина и образование и т. п.).

В настоящее время мировая экономика и экономика России в частности, переживают существенные изменения, связанные с развитием процессов глобализации и генезисом постиндустриальных технологий и соответствующих общественных изменений.

Генезис постиндустриального общества приводит к противоречивым изменениям в отношениях собственности. С одной стороны, возрастание роли творческой деятельности, развитие процессов индивидуализации и миниатюризации, гибких сетевых форм организации создает существенные ограничения на пути развития тех форм собственности, которые предполагают функционирование крупных, высококонцентрированных экономических структур (государственных и крупных корпоративных структур). Эти же процессы обуславливают перспективность использования относительно небольших, гибких, организованных по сетевому принципу структур, использующих формы частной (в том числе — индивидуальной трудовой или предполагающей наемный труд) и общественной (внедренческие и иные кооперативы и коллективные предприятия, временные творческие коллективы с гибкой системой общественных прав собственности на ресурсы и результаты) собственности.

С другой стороны, переход к знаниеинтенсивной экономике и акцент на инновациях создают новые предпосылки для развития крупных форм собственности и всеобщей собственности. Так, крупнейшие корпорации (в ряде случаев — почти абсолютные монополисты, как, например, Майкрософт) и государство и сейчас являются одними из основных разработчиков и субъектов внедрения стратегических инноваций. Что же касается знаний и иных культурных благ, то по своей природе они являются неограниченными общественными ресурсами, которые в этом смысле могут находиться во всеобщей собственности, что обеспечивает их общедоступность. Об этом мы уже писали выше и далее еще раз вернемся к этой проблеме.

В трансформационной экономике постсоветских обществ, где идет переход от бюрократически-плановой системы к экономике иного типа, наблюдается ряд принципиально особых черт отношений и прав собственности. К этим особенностям относятся:

- противоречивое сочетание черт (и в содержании, и в формах) прежней системы отношений собственности и черт частной собственности, характерных для современной рыночной экономики;
- наличие специфических переходных форм собственности;
- низкий уровень специфицированности прав собственности и широкое развитие неформальных институтов;
- существенные противоречия и разрывы между формами и реальным содержанием различных институтов собственности (теневое огосударствление ряда прав собственности частных фирм; использование в частных интересах и вне общественного контроля государственных предприятий их руководителями и др.);
- возрождение добуржуазных форм собственности (частичная личная зависимость нелегальных эмигрантов и др.);
- существенно более значимое, чем в развитых экономиках, влияние на отношения собственности неэкономических (политических, социокультурных, исторических) факторов.

В целом, однако, трансформационные системы на постсоветском пространстве движутся в направлении становления системы отношений собственности, близкой к экономикам позднеиндустриального типа с возникающими рынками.

Частная собственность пока остается господствующей. Почему? Для автора наиболее интересен не вопрос, почему господствующей (это как раз очень убедительно показали еще Адам Смит и Карл Маркс, объяснившие, почему и как переход к индустриальной экономике и национальным государствам взаимосвязан с переходом от натурального хозяйства и личной зависимости к рынку, частной собственности на капитал как господствующей с XIX в. форме собственности и наемному труду), а вопрос, почему «пока»? Почему частная собственность устарела?

Начну с классического марксистского тезиса: развитие капиталистической индустриальной системы постепенно ведет к ее самоотрицанию, о чем свидетельствует идущий на протяжении более чем столетия процесс социализации производства и собственности. Этот процесс идет нелинейно, противоречиво, но идет.

Во-первых, как мы уже отметили, все более ассоциированной становится собственность на капитал. Доминирующей формой такой собственности уже давно стали акционерные общества, где каждый индивид имеет весьма ограниченные права, а «частным собственником» является сложная пирамида власти. В современной ТНК права собственности распределены между сотнями ключевых игроков и десятками тысяч второстепенных, включая не только акционеров (пусть даже крупнейших, «забудем» о сотнях тысяч мелких

владельцев акций), но и менеджеров (как известно, в соответствии с экономической теорией неоинституционализма управление есть один из ключевых компонентов пучка прав собственности), а также государство и профсоюзы (они сильно ограничивают ныне права частной собственности, т. е. изменяют классическую модель прав частной собственности), другие корпорации, банки и т. д. В результате права собственности в корпорации очень расплывлены, хотя основной контроль за их пучком по-прежнему сохраняет относительно узкий круг лиц, которые (NB!) превращаются из классических частных собственников в корпоративную номенклатуру. (Александр Зиновьев в своей работе «Запад» очень точно показал сходство этого слоя с советской номенклатурой.) Следовательно, даже внутри «цитадели» частной собственности развиваются процессы, указывающие на то, что она превращается в номенклатурную, т. е. устаревает.

Во-вторых, мелкий бизнес в условиях постиндустриального общества становится существенно иным. Это уже не столько мелкие частные лавочки и мастерские, сколько временные творческие коллективы разработчиков, новаторов и т. п., работающих скорее как кооперативы или другие формы ассоциированной деятельности, основанной внутри коллектива в большей степени на отношениях солидарности, нежели конкуренции и/или найма. Более того, даже классические, «старые» формы мелкого бизнеса нередко уже не самостоятельны и образуют сети, зависящие от крупных корпораций, а некоторые из них, например, фермерские хозяйства, ныне во многих странах живут в условиях постоянной государственной поддержки, широко используют формы сбытовой, снабженческой и иной кооперации... перечень легко продолжить. Все эти компоненты, на первый взгляд, не меняют формы собственности, но они существенно изменяют ее экономическое содержание.

В-третьих, на протяжении всего XX в. увеличивается роль государства в экономике. Обычно, когда речь заходит о государстве и собственности, экономисты упоминают лишь о доле унитарных государственных предприятий в экономике (она действительно невелика — около 10 %). Но более важно другое: на протяжении всего XX в. растет доля государства в перераспределении ВВП (с 15–25 % в начале века до 35–55 % в конце¹). Значит, на время этого перераспределения государство прямо или косвенно становится собственником от одной трети до половины всего производимого в стране богатства. Еще важнее то, что государство (во всяком случае, социально ответственное, как, например, в странах ЕС) контролирует большую часть образования, фундаментальной науки и здравоохранения, природных заповедников, важ-

¹ Эти цифры общеизвестны и приводятся, в частности, в работе А. А. Пороховского «Вектор экономического развития» (М., 2003). В этой работе показаны, в частности, и страновые вариации: от 35–40 % в странах с либеральной моделью экономики (например, США) до 50 % и более в скандинавских странах.

нейшие объекты культурного наследия и т. п. А это сферы постиндустриальной экономики, которым принадлежит ныне такая же роль, какая была у индустрии в XIX в. Наконец, государство контролирует значительную часть «пучка» прав собственности частных фирм (их деятельность жестко ограничена в социальном, экологическом, культурном и других отношениях, особенно важных в условиях перехода к обществу знаний).

Итак, частная собственность еще господствует в нынешнем мире в той мере, в какой сохраняется гегемония глобального капитала, но эта частная собственность уже в известной степени социализирована, существенно ограничена и дополнена элементами общественного присвоения и распоряжения — то есть, по большому счету (в соотношении с прогрессивными технологическими и культурными тенденциями общества знаний), устарела.

Последний тезис, впрочем, все еще не очевиден. Чтобы обосновать его более убедительно, соотнесем наиболее значимые черты новой постиндустриальной эпохи с некоторыми фундаментальными принципами частной собственности.

Креатосфера: всеобщая собственность или собственность *каждого* на все. Выше мы уже указали на достаточно отчетливо прослеживающуюся связь: чем больше развивается общество знаний (мир творчества, культурного диалога), тем быстрее устаревает частная собственность как форма эффективно использования и присвоения благ.

Начнем с объектов собственности и напомним некоторые выводы, сделанные ранее. К числу аксиом современной неоклассической экономической теории (их выносят в предисловие любого из многих десятков «экономиксов») относятся тезисы об ограниченности ресурсов («на язык обыденного сознания этот тезис переводится известным выражением «Всем всего никогда не хватит») и безграничности потребностей. Именно эта аксиоматика лежит в основе любых рассуждений (Хайека и Ко) о «естественности» частной собственности!..

По мере угасания индустриальной экономики и массового производства мир входит в эпоху качественно иных объектов собственности. Постепенно господствующими в экономике становятся не ограниченные ресурсы (природа и человек в прежней системе отношений также воспринимаются только как ресурсы), а новый тип «ресурсов», которые теряют качества ограниченности, — всеобщие культурные ценности. Эти «ресурсы» неограниченны, неуничтожимы, они могут быть «потребляемы» сколь угодно широким кругом лиц и на протяжении сколь угодно продолжительного периода времени. И это такой пирог, который становится тем больше, чем шире круг едоков и чем активнее они его поедают (так, Чайковский, «съев» творение Пушкина, создает свою оперу и «пирог» искусства становится богаче).

Конечно, эти всеобщие «ресурсы» ограничены, причем ограничены абсолютно: природа как биосфера и человек как творческий субъект актуально ограничены в своем потенциале диалога («съесть пирог» культуры очень трудно), хотя и открыты в бесконечность (в пределе человек и биосфера открыты для бесконечного самосовершенствования). Впрочем, об этом мы уже писали в предыдущей части.

Вот почему эти всеобщие и неограниченные блага, составляющие суть экономики знаний, по своей природе уже не нуждаются во внешнем ограничении доступа к ним, могут не быть объектом частной собственности. Более того, частная собственность лишь искусственно ограничивает доступ к ним, создавая преграды на пути освоения культуры. Безусловно, собственно материальное производство остается как один из относительно малозначительных секторов экономики (с долей занятых менее четверти), но господствующей становится сфера «производства» культурных ценностей, т. е. общественных благ. Здесь действует то же правило, что и при переходе от доиндустриальной экономики к индустриальной: еще в XIX в. подавляющее большинство россиян не понимало, как может прокормить себя страна, в которой крестьянство не будет составлять подавляющего большинства населения. Однако опыт уже прошлого века показал: чтобы обеспечить избыток зерна и мяса, надо сократить аграрное население с 80 до 5 %. Так же опыт нынешнего века покажет: чтобы обеспечить массу утилитарных материальных благ, надо перейти от индустриального производства к постиндустриальному, радикально сократив число занятых в материальном производстве. Соответственно, произойдут и изменения в отношениях собственности: подобно тому, как переход от аграрной экономики к индустриальной сделал неэффективной (а не только аморальной) частную собственность на человека, так и переход к экономике знаний, образования и культуры сделает неэффективной частную собственность на эти объекты.

Соответственно изменяется и субъект собственности. На смену рациональному homo economicus идет homo creator — субъект с иной системой ценностей, потребностей и мотивов. Потребности в условиях нового мира становятся иными: они не утилитарны и качественно безграничны, но при этом ограничены количественно, в отличие от утилитарных потребностей. Несколько упрощая эту связь, я бы ее сформулировал следующим образом: в той мере, в какой каждый из нас остается homo economicus, мы стремимся максимизировать количество утилитарных благ (по возможности, наиболее престижных); в той мере, в какой в нас развиты мотивация и ценности homo creator, мы стремимся к самореализации в творческой деятельности, к культурному диалогу. При этом под качественной безграничностью потребностей «человека творческого» я понимаю то, что он никогда не ограничен данным

кругом культурных феноменов. Он всегда стремится к новому, стремится выйти за достигнутые рамки, и это стремление направляет всю его деятельность. Деятельность и самореализация в ней, а не возможный доход от нее, становятся главным мотивом и главной ценностью.

Соответственно с изменением объектов и субъектов изменяются и сами отношения. В пространстве и времени культуры условием творческой деятельности диалог и сотрудничество не могут не быть неотчужденными, а это антитеза конкуренции частных собственников, ведь творчество — это деятельность, развивающая ее агентов и созидаящая культурные ценности в процессе диалога (субъект-субъектного отношения) между индивидами (см. работы Г. Батищева, В. Библера и др.) [2]. Ключевым «ресурсом» для такой деятельности становится сам творческий человек. Формирование человека, обладающего творческим, культурным потенциалом, новаторскими способностями, становится главным инструментом прогресса и главной задачей человечества. Иначе говоря, перед нами та же задача свободного всестороннего развития личности, которая была поставлена ренессансными гуманистами еще 500 лет назад.

Такой человек не нуждается более в частной собственности. Он (каждый из нас в процессе учебы или творчества, чтения умной книги или воспитания ребенка) в этом мире является собственником всего, до чего может дотянуться его пытливый и деятельный ум. Это не частное, но сугубо индивидуальное присвоение (точнее, освоение) всеобщего (принадлежащего каждому) богатства. Здесь (в отличие от «старой» общественной собственности на ограниченные ресурсы, где все в той или иной мере были собственниками ограниченных общих благ) каждый непосредственно (в своей творческой деятельности) является собственником всех благ, и в этой мере мы можем говорить о снятии и частной, и общественной собственности в присвоении каждым всего в той мере, в какой ему хватает его личностного потенциала. Каждому, кто не верит этому тезису или не понимает его смысла, автор искренне советует отправиться в ближайшую приличную публичную библиотеку и понять, что он может абсолютно бесплатно (в отличие от знаменитого сыра в мышеловке) присваивать сколь угодно великие богатства, выработанные человечеством. Богатства, в сравнении с которыми даже Мерседес-600 — всего лишь быстро ржавеющая железяка.

Вот почему общество знаний в потенции (безусловно, сами по себе качественные изменения технологий, характера труда недостаточны для смены общественно-экономической системы — к этому может привести только социальная революция) [3]. Это мир, в котором правилом становится не древнее «это — мое» и не идущее от «реального социализма»: «общее — значит ничье», а качественно новое: «каждый — собственник всего». Это, если угодно,

универсальная, или всеобщая, индивидуальная (снятая «частная») собственность каждого на все. Вот почему общество знаний могло бы выразить свое кредо словами Карла Маркса: **снятие¹ частной собственности!**

Именно в этом и состоит главный пафос нашего текста: частная собственность устарела, следовательно, требует снятия (по законам развития, где отрицание всегда содержит в себе и наследование, сохранение) в новом качестве, подобно тому, как были сняты в процессе буржуазных трансформаций (в том числе революций) институты феодального общества новыми, буржуазными институтами (в том числе институтами капиталистической частной собственности).

По ту сторону частной собственности: проблемы остаются... А теперь скажем о возможных возражениях. Мне хорошо известно, что в последнее время процесс социализации собственности (да и вообще экономики) замедлился, а в иных странах сменился на обратный. Не менее хорошо мне известно и то, что о переходе к обществу знаний и опоре на потенциал творчества ныне можно говорить лишь применительно к формам корпоративного капитала (не скажу «частной собственности», ибо, как уже было замечено, ТНК или Пентагон трудно назвать «частником» в классическом — хайкевском — смысле слова). Однако...

Во-первых, хорошо известно, что в трансформационные периоды социальное время не течет линейно². Реверсивный, регрессивный ход истории — одна из типичных тенденций переходных состояний, и он рано или поздно сменится прогрессивным³. Так, от феодализма и абсолютизма человечество шло к рынку, капиталу и демократии более 400 лет, сквозь кровь революций и пот реформ. Столь же нелинеен и начавшийся переход к новой общественной жизни, адекватной вызовам постиндустриальной эпохи, и я не склонен впадать в абсолютный пессимизм только потому, что мы сейчас попали в русло реверсивного течения исторического времени.

Во-вторых, тенденции десоциализации не абсолютны: это лишь некоторое отступление, и ныне в Европе мера самоотрицания частной собственности и рынка, роль государства и гражданского общества в экономике намного выше, чем, скажем, всего 30–40 лет назад.

В-третьих, реверсивные изменения последних двух десятилетий протекают на фоне обострения глобальных проблем, роста насилия, обострения со-

¹ На русский язык в советские времена этот тезис был ошибочно переведен как «уничтожение».

² Этот тезис раскрыт, в частности, в учебнике «Экономика переходного периода» (М., 1997).

³ В данном случае автор следует известной со времен просвещения парадигме, понимающей прогресс как свободное гармоничное развитие человека. В разных вариациях она представлена в работах практически всех марксистов, большинства экзистенциалистов (прежде всего — Ж.-П. Сартра), а также Э. Фромма, А. Печчи и десятков других ученых-гуманистов.

циального неравенства и других явлений, о которых даже праволиберальные социологи и экономисты размышляют без всякого оптимизма. Следовательно, те экономические и социальные формы, в которых ныне протекают постиндустриальные тенденции, далеки от оптимальных. На этой основе можно предположить, что попытки сохранить господство устаревшей ныне частной собственности в таких формах, которые дает власть глобальных игроков (ТНК, НАТО и т. п.) — это путь, столь же неадекватный для генезиса общества знаний, сколь неадекватен был абсолютизм для развития процессов индустриализации четыреста-двести лет назад.

Сделанный выше вывод подтверждается также тем, что нынешняя (по большому счету остающаяся в рамках частной собственности, хотя и видоизмененной) модель генезиса общества знаний привела к тому, что большая часть наиболее эффективных и важных для общественного развития ресурсов сосредоточена в секторе, который я с некоторой долей условности назвал бы «превратным» или «фиктивным». Это сферы, в которых не создаются ни материальные, ни культурные блага, но обращаются гигантские ресурсы. Компоненты этой «фиктивной» экономики хорошо известны — финансовые спекуляции, объем которых еще 10 лет назад превысил 500 000 миллиардов долларов в год (0,1 % этих средств достаточно, чтобы вдвое поднять уровень жизни беднейшего миллиарда жителей Земли), военные расходы, вдвойне бессмысленные после распада советского блока, паразитическое перепотребление (так, средства, расходуемые на производство «элитной» косметики, превышают средства, расходуемые на помощь голодающим), масс-культура... перечень легко продолжить.

И последнее. В сегодняшнем мире хорошо известны *альтернативы* развитию устаревшей, основанной на частной собственности и глобальной гегемонии капитала модели социально-экономического развития. И это отнюдь не сталинский казарменный коммунизм. Одним из наиболее динамичных секторов современного мирового хозяйства является «экономика солидарности». В ее рамках уже найдены сотни и тысячи разнообразных способов хозяйствования, основанных на разных формах общественного распоряжения и присвоения — от создания систем бесплатного общедоступного программного обеспечения и образования до крестьянских кооперативов и сетей «честной торговли»... Более того, в рамках альтерглобалистского движения эти пост-частные формы социально-экономической организации координируются в интернациональном масштабе, распространяясь по всему миру — от беднейших крестьянских хозяйств Латинской Америки и Индии до инновационных ВТК в странах золотого миллиарда. Но анализ этих новых ростков — тема, лежащая за пределами данного текста.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бузгалин А. В. Глобальный капитал / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. — М. : УРСС, 2004; Бузгалин А. В. Анти-Поппер. Социальное освобождение и его друзья / А. В. Бузгалин. — М. : УРСС, 2003; Альтерглобализм. Теория и практика «антиглобалистского» движения. — М. : УРСС, 2003; Глобализация сопротивления. — М. : УРСС, 2004.
2. Батищев Г. С. Введение в диалектику творчества / Г. С. Батищев. — СПб., 1997; Бахтин М. М. Проблемы поэтики Достоевского / М. М. Бахтин. — М., 1962.
3. Бузгалин А. В. Социальные революции: ассоциированное социальное творчество и культура / А. В. Бузгалин // Альтернативы. — 2005. — № 1.

ПРИВАТНА ВЛАСНІСТЬ ЗАСТАРІЛА

Бузгалин А. В.

Розглянуто основні підходи (неокласичний, неоінституціональний, класичного інституціоналізму, марксистський) до визначення природи й основних форм приватної власності, її історична еволюція. Розкрито зміни приватної власності в умовах глобалізації, генезису постіндустріальних технологій, доведено їх суперечливість. Обґрунтовано особливості відносин і прав власності в трансформаційній економіці.

Ключові слова: приватна власність, права власності, форми власності, система відносин власності.

PECULIAR IS OUTDATED

Buzgalin A. V.

The basic approaches (neoclassical, neoinstitutional, classic institutional, marxist) to determination of nature and basic patterns of private ownership, her historical evolution are examined. The changes of peculiar in the conditions of globalization, genesis of postindustrial technologies, their contradiction are well-proven. The features of relations and ownership rights in a transformation economy are grounded.

Key words: private ownership, ownership rights, patterns of ownership, system of relations of property.

УДК 330.1:339.9

ПРІОРИТЕТНІ ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*С. М. Макуха, доктор економічних наук, професор
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

Стаття містить аналіз стану конкурентоспроможності країн ЄС. Виявлено причини зниження рівня конкурентоспроможності України. Доведено необхідність енергозбереження як одного з найважливіших факторів підвищення конкурентоспроможності країни. Представлено шляхи переходу на альтернативні джерела енергії на основі наукових розробок у рамках технопарків.

Ключові слова: конкурентоспроможність, економічна глобалізація, фактори конкурентоспроможності, енергозбереження, альтернативні джерела енергії, технопарки.

Відомо, що кожна держава намагається стати впливовим і значущим суб'єктом міжнародних економічних відносин, посісти гідне місце в системі світогосподарських зв'язків, запобігти великим ризикам, що несе із собою глобалізація. Реалізація поставленої мети значною мірою залежить від конкурентоспроможності країни.

Отже, **постановка проблеми** обумовлена гострою необхідністю підвищення конкурентоспроможності нашої держави на основі енергозбереження і переходу на альтернативні джерела енергопостачання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти конкурентоспроможності досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, такими як: Я. Базиліук, Л. Балабанова, О. Білорус, В. Вергун, В. Геєць, І. Должанський, П. Друкер, Я. Жаліло, Д. Лук'яненко, Дж. М. Кейнс, П. Кругман, Ю. Макогон, Ю. Мацейко, К. Маркс, А. Маршал, В. Новицький, Ю. Пахомов, А. Пилипенко, Ю. Полунєєв, М. Портер, Дж. Сакс, М. Туган-Барановський, І. Фамінський, А. Філіпенко, Й. Шумпетер та ін.

Однак економічне життя кожної країни і світової економіки в умовах глобалізації відрізняється надзвичайною взаємозалежністю суб'єктів господарювання, динамізмом та непередбачуваністю подій. За таких умов виникає необхідність здійснювати відповідну економічну політику країни, спрямовану на посилення впливу певних факторів, що забезпечують її конкурентоспроможність.

Формулювання цілей. Мета статті полягає у виявленні саме тих чинників, що є пріоритетними в підвищенні конкурентоспроможності країни у сучасних міжнародних економічних відносинах.

Виклад основного матеріалу. В умовах глобалізації загострюється конкуренція на світових ринках товарів і послуг, посилюється регіоналізація міжнародної торгівлі та відповідна сегментація єдиного світового ринку. За таких обставин головною умовою виходу продукції перехідних країн на міжнародні ринки є високий рівень їх конкурентоспроможності. Для визначення конкурентоспроможності країни використовується близько 340 показників і понад 100 оцінок експертів-економістів.

Світовий економічний форум (СЕФ), оцінюючи стан конкурентоспроможності держав, використовує 12 показників: «Якість інститутів», «Інфраструктура», «Макроекономічна стабільність», «Здоров'я й початкова освіта», «Вища освіта й професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів і послуг», «Ефективність ринку праці», «Розвиненість фінансового ринку», «Технологічний рівень», «Розмір внутрішнього ринку», «Конкурентоспроможність компаній», «Інноваційний потенціал».

Рейтинг конкурентоспроможності країн ЄС [1, с. 1]

Країна	2010 рік	2008 рік	Країна	2010 рік	2008 рік
Швеція	1	1	Чехія	15	16
Фінляндія	2	3	Португалія	16	14
Данія	3	2	Мальта	17	18
Нідерланди	4	4	Іспанія	18	17
Люксембург	5	7	Словаччина	19	20
Німеччина	6	6	Литва	20	19
Австрія	7	5	Угорщина	21	22
Франція	8	8	Латвія	22	21
Велика Британія	9	9	Греція	23	23
Бельгія	10	10	Польща	24	26
Ірландія	11	11	Італія	25	24
Естонія	12	12	Румунія	26	25
Кіпр	13	13	Болгарія	27	
Словенія	14	15			

Результатом досліджень, здійснених СЕФ, став висновок: на першому місці в Європейському Союзі за рівнем конкурентоспроможності знаходиться економіка Швеції. Швеція посідає перше місце в рейтингу другий раз поспіль. Країна є найкращою серед країн Європи щодо інформатизації населення, а також з відкритості економіки й фінансової інфраструктури.

Найінноваційніша економіка — у Фінляндії. Однак у загальному рейтингу ця країна лише друга, зокрема через недостатню відкритість своєї еконо-

міки. Третє місце посідає Данія. Домінування скандинавських країн у рейтингу обумовлюється багато в чому й тим, що великі країни Євросоюзу, такі як Німеччина й Франція, збільшили соціальні витрати за рахунок інформаційних технологій. Найнижчу конкурентоспроможність мають економіки Болгарії, Румунії та Італії. Серед країн-претендентів на вступ до ЄС найвищою конкурентоспроможністю характеризується економіка Чорногорії.

Слід зауважити, що пріоритетність тих чи інших факторів підвищення конкурентоспроможності залежить від нагальних цілей внутрішньої і зовнішньої політики держави. Так, нові країни-члени ЄС, маючи на увазі євроінтеграційну перспективу, спрямували свої зусилля на прискорення структурної перебудови економіки шляхом розвитку наукомістких, матеріало- й енергозберігаючих технологій, сфери інформаційних послуг. При цьому питома вага філій іноземних компаній у прикладних науково-дослідних розробках у 2003 р. (напередодні вступу до Євросоюзу) становила в Угорщині 62,5 %, Чехії — 46,6 % [2, с. 11]. У результаті протягом відносно короткого періоду було здійснено трансформацію товарної структури в країнах Центральної та Східної Європи й наближення її до відповідної структури ЄС.

Наразі в ЄС послідовно здійснюється Єдина погоджена політика в галузі конкуренції (ЄС Treaty Rules on Competition), визначена Лісабонським самітом у березні 2000 р.: «Стратегічна мета» ЄС — стати найконкурентнішою і найдинамічнішою в світі економікою, ґрунтованою на знаннях, здатною до безперервного гармонійного зростання, створення більшої кількості та кращих робочих місць і тіснішого соціального гуртування [3, с. 11].

Основними напрямками єдиної політики ЄС у галузі конкуренції є:

- заохочення розвитку малого й середнього бізнесу як найпоширенішої форми підприємницької діяльності в розвитку ринкової конкуренції;
- стимулювання інноваційних процесів у виробництві висококонкурентної продукції;
- сприяння спільній підприємницької діяльності, спрямованій на подолання міждержавних бар'єрів, і сприяння транснаціональному переплетінню промислового, торговельного й банківського капіталу усередині ЄС;
- заохочення до створення великих трансєвропейських компаній, здатних протистояти конкуренції американських і японських ТНК;
- контроль за концентрацією виробництва, злиттям і поглинанням фірм;
- створення антимонопольного законодавства, що сприятиме розвитку вільної конкуренції на рівні фірм, вільному руху в рамках ЄС товарів, послуг, капіталів, робочої сили, з урахуванням того, що формування єдиного внутрішнього ринку може призвести до загострення конкуренції й зачепити інтереси окремих країн-учасниць.

Для оцінки конкурентоспроможності української економіки та її регіонів використовується методологія, розроблена для розрахунку Індексу міжнарод-

ної конкурентоспроможності (ІМК). Показник також містить 12 вищезазначених складових, які в комплексі відбивають складну природу цього явища. Отже, фактори, які забезпечують конкурентоспроможність товарів на внутрішніх і зовнішніх ринках, діють на мікро- та макрорівні. Мікрорівень містить дві групи факторів: розвиток національних компаній і якість мікроекономічного бізнес-середовища.

Перший фактор — це технологія виробничого процесу, рівень кваліфікації менеджерів вищої ланки, досвід у галузі маркетингу. Другий фактор — інтенсивність конкуренції на внутрішньому ринку, розвиток інформаційної інфраструктури, відповідність внутрішньої пропозиції товарів попиту.

Фактори, що діють на макрорівні, проявляються в активній ролі держави, у створенні сприятливих умов для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних товарів на міжнародних ринках. Виконуючи цю місію, країна часто керується програмою підтримки експорту, що містить у собі низку заходів економічного та правового характеру, спрямованих на розвиток конкурентоспроможності товарів і послуг.

У рейтингу Всесвітнього економічного форуму за 2009–2010 рр. Україна посіла 82-гу позицію серед 133 країн, опустившись відразу на 10 позицій порівняно з результатами попереднього дослідження. Після періоду відносної стабільності рейтингу в 2006–2008 роках (69-те, 73-тє й 72-ге місця відповідно) наша країна істотно погіршила свої позиції й тепер перебуває поруч з Гамбією й Алжиром. Рейтинг України максимально погіршився щодо трьох складових: макроекономічна стабільність (падіння на 15 пунктів), рівень розвитку фінансового ринку (падіння на 21 пункт) і оснащеність новими технологіями (падіння на 15 пунктів) [4].

Аналізуючи макроекономічні та мікроекономічні фактори, що впливають на конкурентоспроможність товарів, слід враховувати те, що нині у світовій практиці відбувається перехід від використання порівняльних переваг, що полягають в існуванні низьких витрат на робочу силу та природні ресурси, до конкурентних переваг, що ґрунтуються на розвиненому інституціональному середовищі, нових організаційно-інституціональних формах, інноваційних процесах, передових товарах і технологіях.

Більш того, із плином часу, особливо за умов переходу від індустріальної до постіндустріальної економіки, фактори, які колись визначали високу конкурентоспроможність компаній, перетворились на свою протилежність і починають негативно впливати на конкурентні позиції. Маючи на увазі зазначені обставини, здійснити прорив на міжнародні ринки транзитивні країни зможуть тільки на основі виробництва інноваційних товарів з високим рівнем обробки.

Серед чинників, які не сприяють підвищенню конкурентоспроможності українських товарів, слід відзначити, насамперед, застарілу технологію

виробничих процесів, яка не дозволяє перейти на енерго- та матеріалозберігаючий тип виробництва. У структурі витрат на виробництво української економіки матеріальна складова надзвичайно висока — 57,4 %. У промисловості матеріаломісткість досягла 70,2 %. В Україні неприпустимо низька ефективність використання енергоносіїв. Енергомісткість українського ВВП у 2–3 рази вища, ніж у промислово розвинутих країнах світу.

Якщо оновлення й удосконалення обладнання й технологій як фактор підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг — проблема переважно мікроекономічного характеру, то перехід на відновлювальні джерела енергії (ВДЕ) значною мірою залежить від енергетичної політики держави. Наразі в розвиток альтернативних енергетичних джерел провідні країни світу вкладають значні бюджетні кошти. Наприклад, Німеччина на розробку нових технологій з використання ВДЕ щорічно витрачає 90 млн доларів, Японія — 120, Америка — 230 [5, с. 5].

Сучасна вітрова енергетика високими темпами поширюється не тільки в європейських країнах, але й у США. До 2012 року половина нових потужностей, які вводять до експлуатації в американській енергетиці, припадуть на вітрові турбіни. Внаслідок цього до 2020 р. за допомогою вітру в країні вироблятиметься 15 % від усієї електроенергії. Важливо й те, що виділення під вітрові турбіни площі майже у 10 соток може принести в США дохід у 10 тис. доларів на рік. Тоді як відведення такої площі під кукурудзу з метою виробництва біоетанолу — лише 300 доларів [6, с. 9].

Подорожуючи найбагатшими країнами Європи (Німеччина, Бенілюкс), з вікна автобуса можна спостерігати типовий пейзаж: великі простори, вкриті вітряками. Останніми роками посилюється увага і до застосування сонячних батарей. Тому виникає закономірна думка про те, що однією з вагомих причин нашої бідності є невміння і небажання економити невідновлювані і все більш дорожчі природні ресурси. А причиною стрімкого поширення тяжких хвороб і короткої тривалості життя є недбале ставлення до оточуючого середовища, чистота якого також залежить від використання альтернативних джерел енергозабезпечення.

Саме в цивілізованих промислово розвинутих країнах з найвищими показниками ВВП на душу населення посадовці високого рангу подають приклад ощадливості та дбайливого ставлення до природи громадянам своїх країн. І тому мер міста або міністр, який поспішає на роботу на велосипеді, ні у кого не викликає подиву. Для іноземця родом із держав СНД здається дивним масове розповсюдження велосипедних стоянок замість автомобільних. Іноді складається враження, що вся цивілізована Європа пересіла саме на цей вид транспорту.

В Україні частка джерел відновлюваної енергії в енергетичному балансі становить лише 0,8 % [7, с. 5]. При наявності значного потенціалу відновлю-

ваних джерел енергії таке становище свідчить про те, що проблема збереження енергоресурсів і охорони природного середовища ще не стала пріоритетним напрямком економічної політики України.

Проблема ускладнюється надзвичайно високою залежністю економіки України від постачання енергоресурсів із зовнішніх джерел. Їхня частка, насамперед природного газу, в імпорті перевищує 30 %. Економіка продовжує триматись на імпортованому природному газі, ресурсі, ціна якого має тенденцію до зростання. У загальному обсязі споживання первинної енергії Україною 60 % припадає на нафту й газ, з них 40–45 % складає газ. Маючи власний видобуток нафти й газового конденсату в обсязі, який не покриває 20 % мінімальної потреби, Україна імпортує 74,5 % нафти й газу. Крім зростання енерговитрат, такий стан справ призводить до загрози енергетичній безпеці держави.

Світовий досвід показує, що при імпорті понад 30 % енергоресурсів втрачається незалежність у здійсненні економічної політики країни [8, с. 11–12]. Загроза втрати суверенітету значно посилюється за умов відсутності диверсифікованого постачання ресурсів з-за кордону. Країни-постачальники енергоносіїв усвідомлюють, що наявність стратегічно важливих ресурсів дає їм можливість суттєво впливати на світову економіку і зовнішню політику. Так, згідно з офіційною енергетичною стратегією Російської Федерації, «потужний енергетичний сектор — це інструмент для проведення її внутрішньої і зовнішньої політики» і «роль країни на світових енергетичних ринках значною мірою визначає її геополітичний вплив» [9, с. 8].

Висновки. Таким чином, реалізація енергозберігаючих технологій як фактор конкурентоспроможності сприятиме не тільки скороченню витрат на виробництво товарів, але й забезпечуватиме реальну економічну й політичну незалежність держави.

Для досягнення зазначеної мети необхідно розробити комплексну програму енергозбереження, до якої, крім інвестування імпортозамінних виробників енергоресурсів, входила б також система податкових пільг, і застосування безвідсоткових кредитів для підприємств, які розробляють і використовують енергозберігаючі технології.

Крім того, необхідно запропонувати систему нормативів щодо споживання різних видів енергоносіїв, заохочення до їх збереження і застосування додаткової плати за понаднормативне використання. Слід приділити увагу розвитку кластерів, орієнтованих на створення інноваційних продуктів, спрямованих на пошук альтернативних джерел енергії.

Слід забезпечити залучення прямих іноземних інвестицій у високотехнологічні види діяльності з метою енергозбереження. Використати інноваційні можливості технопарків з метою прискорення переходу економіки на альтернативні джерела енергозабезпечення, бо на думку фахівців, «технопарки сьогодні — єдине, що працює в інноваційній галузі» [10, с. 13].

ЛІТЕРАТУРА

1. Сороколетова О. Рейтинг конкурентоспособности стран ЕС / О. Сороколетова // Дело. — 2010. — 13 мая.
2. Шнырков А. Экономика ЕС-10. Два года после вступления в Союз / А. Шнырков // Зеркало недели. — 2006. — № 34.
3. Дайнен Д. Дедалі міцніший союз. Курс європейської інтеграції : пер. з англ. / Д. Дайнен. — К. : К.І.С., 2006. — 696 с.
4. Изосимова Н. Конкурентоспособность Украины после кризиса: десять ступенек вниз [Электронный ресурс] / Н. Изосимова. — Режим доступа: www.zn.ua/2000/2020/69942/
5. Коврига Т. Вчимося заощаджувати / Т. Коврига // Уряд. кур'єр. — 2008. — № 4.
6. Приходько О. Альтернативна енергетика: уже не тільки світить, а й гріє / О. Приходько // Дзеркало тижня. — 2008. — № 32.
7. Діагноз — газова розбещеність // Уряд. кур'єр. — 2009. — № 21.
8. Андрійчук В. Енергобезпека: енергозбереження і напрями диверсифікації енергопостачання (у контексті перспективи взаємовідносин України і Польщі) / В. Андрійчук // Екон. часопис — XXI. — 2007. — № 7–8.
9. Энергетическая стратегия России на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://allru.org/BPravo/Dokum>Show.asp?DocumID=84175>
10. Сімонов Д. Вільна зона для інноваторів / Д. Сімонов // Уряд. кур'єр. — 2010. — № 112.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Макуха С. Н.

Статья содержит анализ состояния конкурентоспособности стран ЕС. Выявлены причины снижения уровня конкурентоспособности Украины. Доказана необходимость энергосбережения как одного из важнейших факторов повышения конкурентоспособности страны. Представлены пути перехода на альтернативные источники энергии на основе научных разработок в рамках технопарков.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономическая глобализация, факторы конкурентоспособности, энергосбережение, альтернативные источники энергии, технопарки.

PRIORITY FACTORS OF THE PROVISION TO COMPETITIVENESS OF THE UKRAINE IN CONDITION GLOBALIZATION

Makukha S. N.

The Article contains the analysis of the condition to competitiveness of the countries ES. The reasons of the reduction level to competitiveness of the Ukraine is revealed. The need of the saving to energy as one of the the most important factor of the increasing to competitiveness of the country is proved. The ways of the transition on alternative sources of the energy on base of the scientific developments within the framework of technopark are presented.

Key words: competitiveness, the economic globalisation, factors to competitiveness, saving to energy, alternative sources to energy, technoparks.

УДК 330.341:332.021

ПРО ЗМІСТ МЕХАНІЗМУ МОДЕРНІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

*О. О. Мамалуй, кандидат економічних наук, доцент
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

Розглянуто зміст механізму модернізації української економіки, який включає процеси модернізації, реформування і зміни структури економіки. Досліджено існуючі наукові позиції щодо цих понять і визначено їх основні риси.

Ключові слова: модернізація, механізм економічної модернізації, економічна реформа, структура економіки, структурні зрушення.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми визначається станом української економіки, яка потребує модернізації усіх сторін господарювання, суспільного життя та державного устрою шляхом системного раціонального їх реформування, становлення нової, більш ефективної, адекватної вимогам XXI століття структури економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про зростання кількості праць вітчизняних і зарубіжних вчених, в яких розглядаються проблеми теорії та практики модернізації країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку: О. С. Білокрилової, А. А. Бочкова, В. М. Гейця, А. А. Гриценка, О. Ю. Мамедова, Г. Мюрдаля, Р. М. Нуреева, А. Г. Поршнева, Дж. Скотта, В. П. Семиноженка, Є. Г. Ясина та ін. В умовах світової економічної кризи важливим є подальше дослідження питань сутності, необхідності та механізму модернізації,

яка повинна бути націлена на вирішення нових завдань, що виникають у процесі реформування економічних систем.

Формування цілей. Метою цього дослідження є подальший аналіз механізму модернізації української економіки шляхом здійснення кардинальних економічних реформ, які потрібно першочергово націлити на якісну зміну структури економіки, покращення соціального стану населення.

Виклад основного матеріалу. Модернізація — це процес покращення, оновлення, який веде до прогресивних змін, перетворень засобів виробництва, продукції та умов економічного розвитку. Модернізація є системним процесом, що еволюційними методами у позитивному напрямку змінює фактори, умови, механізми, співвідношення, засоби розвитку суспільного виробництва або окремі пріоритетні складові всієї економіки та суспільства. Зміст економічної модернізації характеризується структурними, технологічними та інституціональними змінами в національній економіці, спрямованими на підвищення її конкурентоспроможності [1]. Формування механізму впровадження модернізації в Україні в сучасних умовах має керуватися пріоритетними цілями: реформування інститутів суспільства, структури реальної економіки; побудова високотехнологічної та конкурентоспроможної економіки; перехід до інноваційно-інвестиційної постіндустріальної економіки і суспільства. Модернізація тісно пов'язана з такими процесами, як: удосконалення, раціоналізація і адаптація; перехід від старого до нового, від традиційних форм і типів господарювання до сучасних, цивілізаційних; прогрес, перетворення, реформування і трансформації; інтенсифікація; концентрація, централізація, монополізація, інтеграція і глобалізація; інновація, інноваційна діяльність; структурні зрушення; розвиток і зростання. Використання цих понять як інструментарію сучасного економічного розвитку дає можливість формування складових механізму впровадження модернізації як системного процесу.

Представники різних напрямків економічної науки зробили великий внесок у розкриття сутності модернізації як поняття та процесу. Модернізація при неокласичному підході розуміється як зміцнення приватної власності й демократії. Кейнсіанські концепції модернізації виходять із припущення, що для виходу з убогості потрібний «великий поштовх» (big push), що припускає наявність розвиненого капіталу у державно-бюрократичному апараті. При цьому модернізація розуміється ними як структурні техніко-економічні зміни, що охоплюють основні галузі господарства [2]. Засновник інституціональної концепції модернізації лауреат Нобелівської премії (1974) Гуннар Мюрдаль розглядав модернізацію як підвищення ступеня задоволення основних потреб усіх членів суспільства [3]. Модернізація пов'язана з відновленням економічних, техніко-технологічних, політичних, суспільно-культурної сфер суспільства, інноваційною моделлю розвитку, тобто виступає системним процесом,

реалізація якого потребує впровадження системних реформ [4]. Російський економіст Є. М. Ясин правильно пов'язує модернізацію з переходом до інноваційної економіки [5]. Світова фінансова й економічна кризи посилюють необхідність здійснити модернізацію всіх складових суспільного, господарського та соціального життя шляхом економічних реформ [6]. Українські вчені В. М. Геєць і В. П. Семиноженко обґрунтовують важливість здійснення модернізації, проведення подальшої дискусії відносно питань, пов'язаних із трансформаційними перетвореннями інновативно-інноваційного характеру. Вони також висловили думку, що «найбільш сприятливою для модернізації економіки на сьогодні вважається концепція «множини модернів», яка затверджує різноманіття національних проектів модернізації та можливість застосування різних траєкторій переходу до сучасного суспільства» [7, с. 14–15]. Потрібно також визначитися з концепцією «високого модернізму», яка була сформульована Джеймсом Скоттом і характеризується адміністративним прагненням навести порядок у природі та суспільстві. Високий модернізм спирається на впевненість у перспективах застосування науково-технічного прогресу в кожній сфері людської діяльності за допомогою держави. Високий модернізм вимагає діяти, виходячи із парадигми передбачуваності майбутнього. Для транзитних проектів це завдання вирішується досить просто: майбутнє транзитних країн — суть сьогодення західних країн. Організація транзитних проектів зводилася до трансплантації західних інститутів до іншого соціального ґрунту [8, с. 152–153; 158]. При цьому моделі, шляхи, фактори, об'єкти й типи модернізації варто визначати кожній країні самостійно з урахуванням тих умов, які історично й генетично властиві саме для даної країни, її народу та суспільства.

Важливо забезпечити підвищення рівня виконання державної політики модернізації з метою реального переходу від імітаційного до інноваційно-технологічного розвитку [9].

Сучасна модернізація — це не індустріалізація (яка здійснювалась в ХІХ–ХХ ст.), а трансформація індустріальних структур, що не відповідають сучасним реаліям, і рух до постіндустріального суспільства [1, с. 42], до нової моделі економічного розвитку. Колектив українських учених у щорічній Національній доповіді НАН України 2010 року підкреслив важливість концептуального бачення принципово нового курсу здійснення в Україні назрілих модернізаційних перетворень, конкретних завдань і механізмів їх реалізації в умовах, коли спостерігається не просто економічна криза, а крах існуючої моделі економічного розвитку [4, с. 2; 87].

Російський економіст О. Ю. Мамедов обґрунтував можливість провадження модернізації економіки країни тільки завдяки глобалізаційному напрямку її розвитку. «За моїм глибоким переконанням, саме імперативи економічної гло-

балізації одночасно є й імперативами модернізації російської економіки!» [10, с. 6]. Концептуальне розуміння модернізації, вважає автор, вимагає її розгляду в контексті певної економічної теорії. І такою теорією може бути тільки теорія цілеспрямованого економічного росту. Модернізація — це приріст виробництва в певних сферах, галузях і регіонах національної економіки [11, с. 8–9].

На шляху технологічної модернізації виникли також великі проблеми, на які вказують українські економісти: неефективною лишається галузева структура промислового виробництва. Понад 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали й енерго-ресурси, тобто на продукцію проміжного споживання; частка продукції соціальної орієнтації перебуває на рівні 1/5 загального обсягу промислового виробництва; майже зникає легка промисловість (2001 р. — 1,4 %, 2005 р. — 1,1 %, 2007 р. — 1,0 %, 2009 р. — 0,9 %); галузь машинобудування внаслідок кризи знизилася з 14,4 % у 2007 р. до 14,0 % у 2008 р. і до 11,1 % у 2009 р., тобто перебуває на рівні майже у три-чотири рази нижчому, ніж в економічно розвинутих країнах; обсяг і структура капітальних вкладень не в змозі вирішити проблему зношеності основних засобів. Ступінь зношеності основних засобів промисловості сягнув понад 50 % [4, с. 121–122].

Модернізація економіки здійснюється шляхом ефективного впровадження структурно-інноваційних зрушень [12]. Тому в сучасних умовах важливо здійснити перехід до інноваційного типу економічного розвитку, що потребує також аналізу механізму структурно-інноваційних зрушень, можливих їх наслідків для всієї економіки та суспільства. Доцільність структурно-інноваційних зрушень в економіці сучасної України пов'язана із проведенням системної структурно-інвестиційної та інноваційної політики, яку повинна активно та послідовно впроваджувати держава та її власні інститути в господарське життя на всіх його рівнях. Структурно-інноваційна політика держави складається із обґрунтування цілей та інноваційного характеру структурних зрушень або перетворень, визначення механізму ефективного розвитку і соціально-економічного зростання на основі акумуляції інвестиційних засобів для організації виробництва й використання інноваційних технологій, товарів і послуг. Ефективне здійснення модернізації, просування реформ можливе тільки завдяки глибоким якісним змінам економічної структури, подоланню існуючих і діючих структурних деформацій, диспропорцій у структурі економіки України [13].

Сучасна структура української економіки пронизана такими основними негативними рисами:

– наростанням негативних тенденцій у реальному і фінансовому секторах економіки. Погіршенням фінансового стану реального сектора, зниженням фінансової дисципліни на всіх рівнях економіки. Починаючи з 2008 р. спостерігається перевищення темпів зростання збитків над темпами зростання прибутку [4, с. 87];

- переважним впливом на динаміку виробництва змін у кінцевому попиту значно більшою мірою, ніж за рахунок технологічних змін;
- негативним впливом структурних змін в економіці на ефективність використання матеріальних ресурсів, що пов'язано зі збереженням орієнтації виробників на екстенсивне їх використання;
- посиленням диспропорцій у сфері виробництва, споживання й фінансування;
- зниженням інноваційно-інвестиційної активності, яка супроводжується падінням рівня інвестицій в основний капітал порівняно з динамікою виробництва ВВП. Спостерігається зростання масштабів недоінвестування більшості галузей української економіки;
- різким зниженням зовнішньоторговельного обігу й деформації його структури. Експорт стає фактором, що стримує темпи промислового спаду, але посилює сировинну спрямованість виробництва;
- збереженням відсталості техніко-технологічної структури виробництва;
- збереженням тенденції до зниження частки валового накопичення в основних фондах, що є причиною порушення їх відтворення у ВВП;
- збереженням гострої ситуації з виконанням бюджету, рівнем його дефіциту;
- високими темпами росту внутрішнього й зовнішнього державного запозичення. За останні два роки номінальний обсяг державного прямого й гарантованого боргу зріс у 3,6 раза — до 34,6 % ВВП;
- збереженням високого рівня тіньової економіки (більш ніж 50 % ВВП), корупції;
- падінням курсу гривні стосовно долара, зменшенням частки української валюти в сукупній грошовій масі, що підсилює дію тенденції до доларизації економіки країни;
- слабким формуванням нової структури пропозиції, адекватної платоспроможному попиту;
- збереженням низького рівня конкурентоспроможності вітчизняних споживчих товарів на внутрішньому ринку, як причини депресивності легкої промисловості як однієї з галузей української промисловості та ін.

У цих складних умовах, на наш погляд, можливо реально ефективно здійснювати структурно-інноваційні зрушення макроекономічного рівня тільки шляхом підвищення ролі державної виконавчої влади, її антимонопольного, антикорупційного законодавства, реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку, пріоритетного розвитку галузей науки, освіти, культури, охорони здоров'я та ін.

У Програмі економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», розробленій Комітетом з економічних реформ при Президентові України і представленій для обговорювання 2 червня 2010 р., відзначається, що в умовах, коли джерела швидко-

го зростання докризових років вичерпано, єдиний шлях виходу України на траєкторію сталого розвитку — це рішучі й всеосяжні реформи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки [6, с. 3]. Реформи будуть спрямовані на побудову сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної й ефективної системи державного управління, і, зрештою, — на підвищення добробуту українських громадян. Програма охоплює широкий набір стратегічних перетворень за п'ятьма напрямками:

1. Створення базових передумов економічного росту через утримання низького рівня інфляції, стабілізації державних фінансів і створення стійкої фінансової системи.

2. Формування режиму максимального сприяння для бізнесу шляхом зменшення ролі держави в економіці, зниження адміністративних бар'єрів для бізнесу, модернізації податкової системи й поглиблення міжнародної економічної інтеграції України.

3. Модернізація інфраструктури й базових секторів шляхом усунення усталених структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях і ЖКГ, а також розвитку транспортної інфраструктури й ринку землі. Перехід від дотацій до самоокупності виробництва й соціальних послуг.

4. Збереження й розвиток людського й соціального капіталу шляхом підвищення ефективності й стабільності соціального захисту, поліпшення якості й доступності освіти і медичного обслуговування.

5. Підвищення ефективності державного управління шляхом реформування державної служби й виконавчої влади [6, с. 3].

Програма містить проблеми, причини, етапи, цілі, завдання, необхідні кроки та очікувані результати («індикатори успіху»), проведення цілої системи реформ у сфері сталого економічного розвитку; стабілізації Державного бюджету; податкової системи розвитку фінансового сектора; міжбюджетних відносин; підвищення стандартів життя; медичного обслуговування; системи пенсійного страхування; системи освіти; системи соціальної підтримки; поліпшення бізнес-клімату й залучення інвестицій; дерегуляції й розвитку підприємництва; приватизації й управління державною власністю; науково-технічної та інноваційної сфери; міжнародної інтеграції та співпраці; модернізації інфраструктури та базових секторів; електроенергетики; вугільної галузі; нафтогазової промисловості; транспортної інфраструктури; сільськогосподарства й земельних відносин. Наприклад, у програмі досягнення сталого економічного розвитку України визначено три етапи проведення економічних реформ з конкретними їх напрямками: 1-й (до кінця 2010 р.); 2-й (до кінця 2012 р.); 3-й (до кінця 2014 р.). При цьому очікується досягнення певних позитивних результатів: скорочення дефіциту бюджету сектора державного управління (без рекапіталізації) до цільових 5,3 % ВВП у 2010 р.,

надалі щорічно не менш ніж на 1 % ВВП і доведення його рівня до 2 % ВВП у 2013–2014 рр.; стабілізація державного боргу як частки ВВП на рівні не більш ніж 45 % до кінця 2013–2014 рр.; збільшення частки капітальних видатків зведеного бюджету не менш ніж до 4 % ВВП у 2011 р. і не менш ніж 5 % ВВП, починаючи з 2012 р. [6, с. 7]. У цілому про ефективність реалізації програми реформ в Україні свідчитиме досягнення 66-х конкретних кінцевих результатів «індикаторів успіху».

Економічні зрушення повинні супроводжуватися також і інноваційними кінцевими результатами, що дозволяє розглядати їх в якості механізму впровадження модернізації.

Висновки. Найбільш ефективним інструментом дослідження структури економіки і практики її реформування та досягнення модернізації виступає поняття «структурно-інноваційні зрушення», тому що воно здатне характеризувати процеси кардинальних зрушень у структурі економіки, які повинні супроводжуватися інноваційними кінцевими результатами — новими товарами, послугами, технологіями, засобами праці, галузями, видами професій та ін. [12]. Реалізацію останньої доцільно здійснювати шляхом прийняття виважених рішень і спеціальних законів на основі положень, розроблених ученими, депутатами й представниками виконавчої влади Стратегій інноваційного розвитку та національної модернізації України на 2010–2020 рр. [14; 15].

ЛІТЕРАТУРА

1. Белокрылова О. С. Перспективы посткризисной модернизации экономики России / О. С. Белокрылова, А. А. Бочков // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та. — 2008. — Т. 6, № 4. — С. 36–44.

2. Нуреев Р. М. Модернизация экономики: концепции и средства [Электронный ресурс] / Р. М. Нуреев // Со-Общение. — Режим доступа: <http://www//soob.ru/n/2005/10/c/6>

3. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира» / Г. Мюрдаль. — М., 1972. — С. 251.

4. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015 : нац. доп. / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. — К. : НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.

5. Ясин Е. Г. Модернизация и общество : докл. к VIII Междунар. науч. конф. «Модернизация экономики и общественное развитие» / Е. Г. Ясин. — М. : Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007. — 114 с.

6. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки: «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс] / Ком. з екон. реформ при Президентові України. Версія для обговорення 2 червня 2010 р. — 85 с. — Режим доступа: http://www.search.ligazakon.ua/...doc2.nsf/link1/ed_2010_06_02

7. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. — Х. : Константа, 2006. — 272 с.

8. Скотт Дж. Благими намерениями государства. Почему и как провалились проекты улучшения условий человеческой жизни : пер. с англ. / Дж. Скотт. — М. : Унив. кн., 2005. — 576 с.

9 Модернизация российской экономики и государственное управление / рук. авт. кол. А. Г. Поршнева. — М. : Экономика, 2006. — 376 с.

10. Мамедов О. Ю. Модернизация российской экономики может иметь только глобализационную направленность! / О. Ю. Мамедов // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та. — 2009. — Т. 7, № 3. — С. 5–9.

11. Мамедов О. Ю. Модернизация — девиантная модель экономического роста? / О. Ю. Мамедов // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та. — 2010. — Т. 8, № 1. — С. 5–12.

12. Мамалуй О. О. Модернізація як системний засіб виходу країн з перехідною економікою із сучасної світової кризи / О. О. Мамалуй // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. — Вип. 253 : в 7 т. — Т. I. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. — С. 75–81.

13. Мамалуй О. О. Структурно-інноваційні зрушення в економіці України як шлях до забезпечення економічної безпеки / О. О. Мамалуй // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. — Вип. 240 : в 5 т. — Т. IV. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. — С. 1054–1060.

14. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матеріали парлам. слухань у Верхов. Раді України / авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. — К. : Парлам. вид-во, 2009. — 632 с.

15. Стратегія національної модернізації. Україна 2020 [Електронний ресурс] / М-во економіки України. — Режим доступу: http://www.radakmu.org.ua/uk/neus_and_report/1079.html. [ред.] Історія.2009-06-23.

О СОДЕРЖАНИИ МЕХАНИЗМА МОДЕРНИЗАЦИИ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Мамалуй А. А.

Рассмотрено содержание механизма модернизации украинской экономики, который включает процессы модернизации, реформирования и изменения структуры экономики. Исследованы существующие научные позиции относительно этих понятий и определены их основные черты.

Ключевые слова: модернизация, механизм экономической модернизации, экономическая реформа, структура экономики, структурные сдвиги.

ABOUT MAINTENANCE OF MECHANISM OF MODERNIZATION OF UKRAINIAN ECONOMY

Mamaluy A. A.

The maintenance of mechanism of modernization of the Ukrainian economy, which includes the processes of modernization, reformation and change of structure of economy, is considered. Existent scientific positions are explored in relation to these concepts and their basic lines are certain.

Key words: modernization, mechanism of economic modernization, economic reform, structure of economy, structural changes.

УДК 330.342.146

«СТРІЛА АРІМАНА» ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА НООСФЕРИЗАЦІЯ ГЛОБАЛІЗМУ

В. В. Броницька, кандидат економічних наук, доцент
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого

У статті вводиться в соціально-економічний аналіз категорія «стріла Арімана», яка означає спотворення ноосферних процесів. Аналізуються шляхи захисту суспільного відтворення від негативного впливу «стріли Арімана». Неможливо заперечувати інтенсивність розвитку інформаційних, комунікаційних і технологічних аспектів сучасного світового господарства, однак наявність об'єктивних умов ноосферизації не означає автоматичної розбудови ноосферної цивілізації. Навпаки, ці можливості збільшують і кількість ризиків спотворення ноосфери та посилення розлюднюючих впливів на суспільне відтворення.

Ключові слова: ноосферизація, глобалізм, стріла Арімана, структура потреб, духовне виробництво.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми визначається необхідністю виокремлення, дослідження та розв'язання протиріччя між необхідністю космоцентричної гуманізації, побудови ноосферної цивілізації та реальним існуванням перешкоди, що здатна викривити, спотворити ці процеси, перетворити їх на протилежні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ступінь розробки даної теми не може бути достатнім у силу великої кількості її аспектів. Серед авторів, що розпочали тему ноосфери, звичайно, слід відзначити В. Вернадського,

Е. Ле Руа та П. Тейяр-де-Шардена. Нині цю тему активно розробляє А. Субетто. Автори, що зробили свій внесок у розуміння господарської культури та її ноосферних аспектів — це І. Бауер, О. Бузгалін, А. Гальчинський, Г. Задорожний, І. Єфремов, В. Єфімов, А. Колганов, М. Мойсєєв, О. Панарін, Ю. Пахомов, К. Петров, В. В. Онищенко, В. Тарасевич, В. Чешко, Л. Яковенко та ін.

Масштабність і неоднозначність інтеграційних світових тенденцій передбачає й значні ризики побудови не ноосферної цивілізації, а цивілізації інформаційно-матричної, з жорсткими антигуманними механізмами функціонування. Саме ці ризики та способи їх усунення потребують поглибленого та всебічного дослідження.

Формування цілей. Метою та завданнями цього дослідження є введення в соціально-економічний аналіз і розкриття змісту категорії «стріла Арімана», виявлення її проекції в духовному виробництві та аналіз шляхів припинення процесів деноосферизації, викривлення духовного виробництва й культури, а також аналіз можливостей інтеграції економічних знань до системи цілісного ноосферного знання.

Виклад основно матеріалу. Ноосферний розвиток, що або вже відбувається, або має відбуватися (у цьому є розбіжності точок зору різних науковців) вимагає у будь-якому разі свідомих зусиль, спрямованих на осмислення й формування ноосферної цивілізації (термін запропоновано М. Гальчинським [1]). Звичайно ж, знання, що може активно та несуперечливо впливати на геологічні, біологічні та інші процеси Землі, повинно бути цілісним, а не розподіленим по вузькоспеціалізованих галузях, не пов'язаних між собою. Відповідно, виникає необхідність шукати шляхи інтеграції знань. На наш погляд, задля цієї інтеграції серед іншого потрібно знаходити інтегральні універсальні категорії та універсальні критерії оцінки ефективності різних сфер людської життєдіяльності, що досліджуються різними науками. Однак на шляху ноосферного розвитку є суттєві перешкоди, які знаходяться у взаємопов'язаних сферах суспільного виробництва — як у матеріальній, так і в духовній. Духовне виробництво, що має в першу чергу утворювати разом з культурою засади для формування цілісного знання, інтеграції роз'єднаних знань і створення ноосферної цивілізації, містить у собі недоліки та протиріччя суспільного відтворення. Більш того, потрібно зрозуміти, що об'єктивні зміни, які відбулися у технологічному циклі, в інформаційних технологіях, у можливостях обробки та передачі інформації, утворюють як можливості для формування ноосфери, так і антиноосферних процесів (не організуючого та гармонізуючого впливу людської свідомості на природу, а, навпаки, руйнівного та хаосоутворюючого). Оскільки ноосферизація буття, в тому числі соціально-економічних відносин, може бути неоднозначною в залежності від соціально-економічного устрою суспільства, можна стверджувати, що сучасний глобалізм

транснаціонального капіталу постійно утворює «стрілу Арімана», яка спотворює ноосферні процеси та не дає відбутися планетарному об'єднанню на справді справедливій духовній основі.

«Стріла Арімана» — термін, що був застосований у літературному творі І. Єфремовим, видатним письменником і науковцем. Він означає певну силу, котра викривляє та спотворює будь-які добрі наміри, думки та вчинки, приносячи їх до зворотного впливу. Ті світові сили, що в сучасних умовах представляють глобалізм транснаціонального капіталу, не просто дуже активно підпорядковують собі суспільне відтворення, значною мірою «підлаштовуючи» його під себе, але й утворюють у системі духовного виробництва та культури проєкцію цієї «стріли Арімана», що відбувається через систему попкультури, псевдонауки і т. п. Усю сукупність проявів деносферизації чи антиноосферизації досягнути, звичайно, неможливо, тим більше, що певні «чужорідні» елементи можуть потрапляти до реальної науки чи мистецтва та гальмувати подальший процес розвитку, або ж навіть викривляти його. На нашу думку, певним таким видозміненим елементом постає така суттєва в економічній науці категорія, як «потреба», що є одним із системоутворюючих, базових понять. Власне, викликає запитання не визначення цієї категорії, а уявлення про структуру потреб людини, вплив на неї соціально-економічних реалій, а по суті, через структуру потреб і уявлення про людину як таку.

Значною мірою спотворене уявлення про людину може призвести до реального спотворення реальної людини. Це виявляється в таких категоріях як «економічна людина», «економічна поведінка». І в тому, і в іншому випадку виникає певне уявлення, що людина за певних обставин стає спрощеною конструкцією, яка діє ще примітивніше, ніж собака у відомих дослідах Павлова, що реагує на певні імпульси. У такому разі не дуже зрозуміло, як можна сподіватися на тотальний перехід від «економічної людини» до «людини творчої», якщо духовна атмосфера суспільства не покращилась, а зміни відбулися переважно у матеріальній сфері. Більш того, якщо враховувати, що співвідношення вільних форм духовного виробництва та його перетворених форм змінюється на користь останніх, духовність суспільства швидше знижується. Тоді виникає ще певне питання стосовно трансформації людини від економічної до творчої. Або творча людина в багатьох випадках так і залишилась економічною, лише змінюючи тяжку індустріальну працю на нову неалгоритмізовану діяльність, наслідками якої стають продукти перетворених форм духовного виробництва, або «економічна людина» є значною мірою міфологізованою категорією. Веберовський розподіл поведінки на сутнісно-раціональну та цілераціональну теж уявляється не зовсім правильним, оскільки, щоб діяти мов роботизована істота задля отримання прибутку, необхідно мати певні цінності, але зазвичай вони протилежні сутності людини.

Повертаючись до категорії «економічної людини», можна сказати таке: ця конструкція відображає певні патологічні риси окремих осіб — осіб з поведінкою цілераціональною (причому не тотально, а переважно), але міфом було те, що патологію приписали усім без винятку, ніби можливо абсолютно абстрагуватися від сукупності людського живого і несхематичного. Однак найнебезпечнішим у цій ситуації є те, що, створюючи хибні міфи, їхні творці запускають їх у соціальне середовище, де вони можуть перетворювати й спотворювати реальність, призначаючи нормою патологію, робити реальність більш патологічною.

Аналізуючи детерміністські інстанції К. Маркса, З. Фрейда та Ф. Соссюра, О. Панарін пише: «Звідси — особлива демонічна діалектика сучасної культури, саме те, що виступає перед нами з найбільшою добромисністю, що виступає від імені добра, ширості, справедливості, стає об'єктом найбільших переслідувань, викликає найбільшу злобу та ненависть. Оскільки за відкритою детерміністською аналітикою законом перетворених форм саме щирість є кращим передавачем ув'язнюючих інстанцій, оскільки не підозрює себе у ролі троянського коня» [2, с. 52]. Крім лінгвіста Ф. Соссюра (швейцарського мовознавця), наукові постаті, творчість яких аналізує О. Панарін, належать до класичної традиції модерну, тому мова ні в якому разі не йде про абсолютне заперечення їх здобутків, або про те, що ці теорії — марксизм і психоаналіз — навмисно, свідомо були створені для того, щоб дискредитувати людину в різний спосіб. Однак навіть серйозні наукові дослідження не можуть бути застраховані від певних похибок через різні причини і до кінця передбачити всі наслідки впливу духовного продукту на суспільство достатньо складно. Як сказав Ф. Тютчев: «Нам не дано предугадать, как слово наше отзовется». І навіть, якщо врахувати зміни співвідношення соціальних і біологічних циклів, які призвели до того, що оновлення технологій, зокрема управлінських, відбуваються частіше, ніж зміна поколінь, і за життя одного покоління технології змінюються декілька разів [3]. Однак, якщо певна подія викликає зміни негайно, це не означає, що це всі зміни, які вона викликає, і що згодом не буде ще більш віддалених та більш суттєвих (конструктивних або руйнівних) проявів. Сфера духовного виробництва є в цьому сенсі більш складною, ніж сфера матеріального, темпорально її вплив більш пролонгований і у просторі вона може охопити більші території й значно більшу кількість людей.

Що стосується постмодерністського сучасного етапу розвитку духовного виробництва взагалі та структуралізму, започаткованого Ф. Соссюром, зокрема, класичних виважених методологічних засад там не існує, отже, знання стає одночасно максимально суб'єктивним, тобто позбавленим універсальних, об'єктивних характеристик і способів верифікації, та при тому максимально безсуб'єктивним, оскільки означає і відсутність єдиного органічного смислоутворюючого тексту, й автора, а також того, на кого спрямований текст.

«Революційний поворот» Ф. Соссюра у лінгвістиці пов'язаний з відмовою від репрезентативної концепції мови. Традиційне мовознавство відокремлює те, що означає (знаки, які досліджує семіотика), та те, що означається (референт, з яким узгоджується те, що означає). Як підкреслює Ф. Соссюр, сучасною умовою розвитку лінгвістики є визнання незалежності знаку від референта і дослідження законів автономного знакового обміну» [2, с. 33–34]. Структуралізм і постструктуралізм не обмежилися лише сферою мови, а розчинилися у різних наукових і мистецьких сферах, зокрема в економічній науці, яка значною мірою дистанціювалась від соціальної реальності і ховається від проблем виробництва та суспільного відтворення за штучними конструкціями та схемами, не втілюючи у практику ті заходи, що реально спроможні подолати бідність, нерівність, економічну дискримінацію як окремих осіб, так і цілих держав і навіть континентів.

Ноосферизація як явище, передумови до якого визріли і є цілком об'єктивними, може відбуватися, але ті самі об'єктивні умови, що призводять до формування ноосфери, можуть створювати в залежності від суб'єктивного фактора цілком протилежні процеси. Великою мірою об'єктивність назрівання оформлення ноосферної цивілізації обумовлена співвідношенням соціальних і біологічних циклів, про що йшлося вище. Можна ще навести слова Ф. Енгельса про те, що «наука рухається вперед зі швидкістю прямо пропорційною масі знань, успадкованих від попередніх поколінь» [4, с. 568]. Не лише співвідношення циклів, але й наявна кількість інформації як продукту людської праці є об'єктивною причиною назрівання ноосферної цивілізації. Однак одночасно неможливо говорити про ноосферну цивілізацію та ноосферну культуру, якщо людська свідомість, що скеровує соціально-економічні процеси, діє в протилежному напрямі. При цьому поштовх до такої демонічної ноосферизації і є проявом «стріли Арімана», яка підростає одночасно з гуманними ноосферними тенденціями. Сліди цієї стріли можливо знайти у культурі та всіх сферах духовного виробництва. Як уже було сказано вище, суттєве викривлення економічній науці надало те уявлення про структуру людських потреб, яке в ній панувало.

Уявлення про людські потреби, яке існує в усьому напрямку «економікс», і по суті яке і обумовило наявність такої конструкції як економічна людина, значною мірою спирається на дарвіністський природний відбір і конкуренцію. Це зручно збіглося із соціальним відбором та конкуренцією, що пропонують адепти необмеженого ринку. Однак навіть теорію Ч. Дарвіна не без підстав критикують сучасні науковці. Так, І. Бауер зазначає, що Ч. Дарвін неприпустимо поміняв місцями співробітництво, солідарність і кооперацію та конкуренцію. Він наводить численні приклади з життя різноманітних істот — від найпростіших до людини, на яких доводить, що саме кооперація є рушійною силою еволюції, а не навпаки [5].

Однак при тому, що економічна наука сама неспроможна за допомогою власної методології всебічно аналізувати структуру потреб, вона мусить позичати методологію в інших наук, зокрема психології. Сучасна психологія, у свою чергу, як і економічна теорія, є еkleктичною та альтернативною, оскільки містить велику кількість шкіл, підходів, течій, які не тільки досліджують людську душу з різних сторін і в різній спосіб, але й часто між собою мають неабиякі розбіжності. Це, у свою чергу, змушує обирати певну школу, течію або блоки цих течій, і в разі необхідності обирати ту структуру потреб, яку пропонує ця школа або течія. В залежності від того, як формується та чи інша економічна теорія, здійснюється вибір певної, більш зручної структури потреб. Не буде перебільшенням сказати, що найбільшу популярність отримала ієрархічна структура потреб А. Маслоу, яка передбачає розвиток особи від найнижчих фізіологічних потреб до найвищої — самоактуалізації. Головне в цій схемі те, що досягти наступного рівня потреб можна лише за умов задоволення потреб попереднього. Звичайно, певною мірою ця схема відповідає дійсності, якщо враховувати, що не існує людей без фізіологічних потреб і далеко не всі люди займаються творчістю. Однак є велика невідповідність між рівнем матеріального добробуту в різних країнах і духовною атмосферою та рівнем духовності. Є окремі особи, які здатні мінімізувати свої фізіологічні потреби, є велика кількість прикладів, коли люди з великими статками, за критеріями А. Маслоу, не піднялися вище третього рівня і т. п. Критика теорії А. Маслоу є і з боку гуманістичної психології, яка вважає, що прагнення до самоактуалізації ніколи не призводить до неї. Однак ми будемо критикувати не саму далеко не досконалу теорію А. Маслоу, а швидше її спрощений, вульгаризований варіант, який пропонується як певна даність в економічній науці.

Головне, на наш погляд, полягає в тому, що в цій ієрархії, з одного боку, відбулося цілковите розведення потреб, з другого — майже відсутні цілісні духовні оціночні підходи до цих потреб.

Аналіз альтернативної літератури з психології свідчить про те, що від самого народження всі потреби у людини знаходяться в певній синкретичній єдності. Пестощі для немовля є такою ж самою фізіологічною потребою як їжа, з іншого боку, творчість є першим і чи не єдиним засобом буття в світі дитини. На жаль, соціально-економічні умови можуть вбити дитячий спосіб буття у дорослому. Що стосується необхідності материнського тепла, то можна навести такий приклад. Наполеон провів експеримент з немовлятами, яких зобов'язав годувати, поїти, одягати, давати спати, але не брати на руки ні в якому разі. Цей жорсткий експеримент закінчився смертю всіх дітей [6, с. 43].

Навіть витоки наркоманії можна дослідити саме у позбавленні людини у різні періоди дитинства добрих стосунків у родині, принаймні певні види наркотичних речовин є аналогами тих гормонів, що виділяються у людини під час щирих, теплих стосунків з іншими людьми [5].

Це те, що стосується доказів більш складного розподілу потреб і, значною мірою, неадекватності саме механізму їх формування та переходу на інший рівень.

Що стосується ціннісної нейтральності всіх потреб, то, відповідно, це на руку тим економічним теоріям, які намагаються представити людину найбільш відповідною до штучної конструкції «людини економічної» і найбільш відповідною до ролі актора ринкового порядку — ніби об'єктивного та ціннісно — нейтрального. Як справедливо помітив А. Панарін, ліберальна версія про «природність» приватно-власницького інстинкту (першим словом дитини мало б бути не «мама», а «моє») звинувачує мораль і культуру в лицемірстві і приписує їм репресивний характер. Вони нібито змушують людину приховувати його природний індивідуальний егоїзм і перебувати в ролі лицеміра, що демонструє внутрішньо не властиві людині альтруїзм і жертвовність [2, с. 468].

Однак існує ще питання того, що саме економічна наука в особі Кейнса запропонувала механізми формування людських потреб не просто як соціально цінних, а підпорядкованих потребам економіки. Звичайно, що з часів Великої депресії минуло вже достатньо часу для того, щоб навчитися впливати на потреби більш ефективно, інколи навіть ювелірно, і при тому більш масштабно, імплантувати їх у такий спосіб, щоб сам «актор», «економічна людина» й не здогадалися про це. Розширюється і ареал потреб, на які впливають, вони не обмежуються потребами інвестувати чи витрат на необмежене споживання, штучними стають потреби продовження роду, створення сім'ї, вибору ціннісних орієнтирів і т. ін. Отже, якщо вірити, що суб'єктивно ніким не керований стихійно-об'єктивний або об'єктивно-стихійний ринок повністю лише проводить, знов-таки, стихійно-об'єктивний розвиток потреб, то відповідно не слід поділяти потреби на штучні та сутнісні. Якщо все ж таки розуміти, що «ринок, у якому масового покупця позбавлено статусу економічного законодавця, що диктує свою волю, представляє не хвалену «небачену руку», а монополістичну господську систему, де все заздалегідь домовлено між своїми» [2, с. 346], то такий розподіл потреб є необхідним.

Логічним є введення і таких критеріїв, за якими можна з'ясувати, наскільки ці потреби саме людські, чи ведуть вони до олюднення, або наскільки ці потреби мають біо-розлюднюючий, або соціо- та духовно-розлюднюючий характер.

Суттєвим моментом ієрархії потреб А. Маслоу є те, що вона не суперечить інверсійному співвідношенню матеріального та духовного в людині. Саме духовне повинно бути сенсом і метою людського буття. Матеріальне цьому повинно підпорядковуватись. Завдяки моделі А. Маслоу, звучить зовсім інша теза про те, що слід людину спочатку забезпечити матеріально, і тоді у неї сформується бажання творити (при тому в Україні і на всьому пострадянському

просторі можна спостерігати тією чи іншою мірою тенденції до зниження добробуту).

Ті потреби, що мають олюднюючий або соціальний характер (у значенні для суспільства) повинні розвиватися. Це є умовою як розвитку соціально-економічної системи, так і формування ноосферної цивілізації. Однак, оскільки не всі потреби є соціально нормальними, а існують ще паразитарні, руйнівні потреби, які можна розглядати як перетворені форми нормальних, то їх необхідно досліджувати з метою блокування негативних. Це також є умовою нормального ноосферного розвитку, не спотвореного «стрілою Арімана». Однак, питання в тому, що «стріла Арімана», хоча і запущена до сучасного глобалізму, була збільшена ним у багато разів, а саме вона розвиває деградаційно-паразитарні потреби [3, с. 762–768].

К. Петров справедливо розглядає необхідність поділяти потреби на деградаційно-паразитарні та демографічно обумовлені [3, с. 762–768]. Демографічно обумовлені — це ті потреби, задоволення яких дає можливість людині розвинути закладений у ній потенціал, а економіку, яка орієнтується на задоволення саме таких потреб, робить передбачуваною. В той час, як орієнтація на деградаційно-паразитарні потреби робить економіку непередбачуваною і призводить до деградації не лише тих осіб, що розвивають у собі ненормальні потреби, але й усього суспільства [3, с. 762–768].

На нашу думку, структура потреб, що використовується економічною наукою, обов'язково повинна включати в себе розподіл на сутнісні, олюднюючі та руйнівні, які не можна заохочувати. При тому обов'язково необхідно враховувати, що демографічно обумовлені потреби можливо поділити на ті, що є саме людськими, і ті, задоволення яких є базою, умовою розвитку саме сутнісних людських потреб. Крім того, духовний розвиток особистості змінює і фізіологічні потреби, й способи їх задоволення. Вважаємо за можливе виокремити серед людських потреб і ноосферні, що не тотожні самоактуалізації А. Маслоу. Ноосферні потреби — це потреби свободи, духовної єдності з всесвітом, відповідальності за життя, космоцентричної, а не егоїстичної творчості. Ці потреби, на відміну від фізіологічних, є трансцендентними, задоволення їх на кожному етапі призводить до їх розвитку, але на відміну від паразитарних потреб, це й створює ноосферу.

Висновки. «Стріла Арімана» як соціально-економічна категорія означає механізм спотворення суспільного відтворення через перетворені форми духовного виробництва та культури, яким управляє глобалізм транснаціонального капіталу. Ті об'єктивні умови, що існують для побудови ноосферної цивілізації, можуть стати умовами і для антигуманного суспільного відтворення. Процес спрямування суспільного відтворення до ноосферізації багатоступінний та багатоаспектний. Ми вбачаємо можливість соціально-економічних

перетворень через інтеграцію різних сфер духовного виробництва та культури, звільнених від їх перетворених форм. Одним із кроків до інтеграції економічної науки, до цілісного ноосферного знання є, на нашу думку, переоцінка уявлення про структуру потреб людини. У подальшому необхідно проаналізувати інші категорії, які застосовує економічна наука стосовно наявних проявів «стріли Аримана», а також знайти ті критерії соціально-економічного розвитку, що будуть суперечити критеріям ноосферизації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бауэр И. Принцип человечности: Почему мы по своей природе склонны к кооперации / И. Бауэр ; пер. с нем. И. Тарасовой. — СПб. : Изд-во Вернера Регена, 2009. — 152 с.
2. Гальчинський А. Принципи ноогенези в контексті вчення В. Вернадського / А. Гальчинський // Економіка України. — 2010. — № 5. — С. 16–29.
3. Мартин Д. Психологические эксперименты. Секреты механизмов психики: [идея, интерпретация, тонкости воплощения] / Д. Мартин ; пер. на рус. яз.: С. Рысев, С. Чилингарова. — 6-е междунар. изд. — СПб. : Прайм-Еврознак : Изд. дом «Нева» ; М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2004. — 477 с.
4. Панарин А. С. Православная цивилизация в глобальном мире / А. С. Панарин. — М. : Алгоритм, 2002. — 496 с.
5. Петров К. П. Тайны управления человечеством, или Тайны глобализации / К. П. Петров. — М. : Акад. упр., 2008. — 875 с.
6. Энгельс Ф. наброски к критике политической экономии / Ф. Энгельс // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — 2-е изд. — Т. 1. — М. : Политиздат, 1955–1981.

«СТРЕЛА АРИМАНА» КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И НООСФЕРИЗАЦИЯ ГЛОБАЛИЗМА

Броницкая В. В.

В статье в социально-экономический анализ вводится категория «стрела Аримана», которая означает искажение ноосферных процессов. Анализируются пути защиты общественного воспроизводства от негативного воздействия «стрелы Аримана». Наряду с объективными предпосылками формирования ноосферной цивилизации увеличиваются и риски искажения ноосферы и усиления расчеловечивающего влияния на общественное воспроизводство.

Ключевые слова: ноосферизация, глобализм, стрела Аримана, структура потребностей, духовное производство.

«ARROW OF AHRIMAN» AS SOCIO-ECONOMIC CATEGORY AND NOOSPHEREZATION OF GLOBALISM

Bronitskaya V. V.

In this paper we introduce a socio-economic analysis of the category of «arrow of Ahriman». It means a misrepresentation of noosphere processes. Explores ways to protect the social reproduction of the negative impact of boom Ahriman. Along with the objective prerequisites for the formation of noosphere civilization the risks of distortion of the noosphere and gain antihuman effect of social reproduction increase.

Key words: noospherization, globalism, arrow of Ahriman, structure needs, spiritual production.

УДК 330.1:330.341.1

ІНТЕГРАТОРИ ЗНАНЬ: МІСЦЕ ТА РОЛЬ У ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

О. С. Марченко, доктор економічних наук, професор

Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого;

О. В. Ярмак, кандидат економічних наук

Харківський інститут фінансів Українського державного університету
фінансів і міжнародної торгівлі

Обґрунтовано теоретичні підходи до визначення і характеристики інституціональних інтеграторів знань. Розроблено їх територіально-галузеву і суб'єктно-організаційну класифікації. Доведено роль інтелектуальних послуг як інтеграторів знань у інноваційному процесі.

Ключові слова: інтеграція знань, інтегратори знань, інтелектуальні послуги, інноваційний процес.

Постановка проблеми. Актуалізація теоретичних досліджень, що розкривають закономірності інтеграції знань на макро- і мікроекономічному рівнях, обумовлена роллю останніх як головного ресурсу інноваційного розвитку. Теоретично і практично значущими є наукові розробки, спрямовані на виокремлення та характеристику інтеграторів знань, обґрунтування змісту і напрямів їх діяльності як учасників системного інноваційного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел показує, що сутність, види, функції, механізм діяльності інтеграторів знань

не отримали ще комплексного теоретико-економічного обґрунтування. Серед сучасних теоретичних розробок у цьому науковому напрямку варто зазначити такі:

– обґрунтування знаннеінтеграційної ролі національних інноваційних систем: наукові праці В. Гейця, Л. Гохберга, О. Жилінської, Д. Кокуріна, А. Нікіфорова, Л. Федулової та ін.;

– концепція управління знаннями, яка є одним з найактуальніших напрямів дослідження фахівців з економіки, менеджменту, підприємницької діяльності: У. Буковіча, Д. Гарвіна, Р. Гранта, Г. Клейнера, С. Клімова, М. Маринічевої, Б. Мільнера, М. Румізен, Р. Уільямса та ін.

Але зараз відсутній системний підхід до визначення інтеграторів знань, їх взаємозв'язків і напрямів діяльності, що суттєво обмежує дослідження чинників інноваційного розвитку в Україні.

Формулювання цілей. Метою статті є виокремлення, визначення та класифікація інтеграторів знань, зокрема характеристика знаннеінтеграційної ролі інтелектуальних послуг.

Виклад основного матеріалу. У сучасних наукових джерелах переважають два підходи до визначення змісту діяльності з інтеграції знань, які можна визначити як трансформаційний і управлінський. Відповідно до першого підходу інтеграція знань — це їх втілення (трансформація) у продукти та послуги. Р. Грант, приміром, головною функцією фірми в економіці знань називає інтегрування спеціалізованих знань у товари та послуги [1, с. 59]. Другий підхід базується на концепції управління знаннями, є основою визначення інтеграції знань як забезпечення їх руху в організації, здійснення «спіралі знань», що охоплює їх соціалізацію, екстеріоризацію, комбінацію, інтеріоризацію [2, с. 21–23].

На нашу думку, ці підходи є взаємодоповнюючими: інтеграція знань — це комплексний багатостадійний процес руху знань, результатом якого є їх втілення у продукти, послуги, технології. Розглянемо детальніше сутнісні характеристики інтеграції знань.

По-перше, цей процес не є лінійним, але можливо виокремити певний ланцюжок інтеграції знань, ланками якого є: створення, залучення, накопичення, опанування (засвоєння), перетворення (явних знань на неявні і навпаки), зберігання, обмін, використання як трансформація. Слід підкреслити таке: 1) знання трансформуються не тільки у продукти і послуги, а й у технології, тобто інтеграція знань може мати предметний (продукти, послуги) і процесний результати (технології). На нашу думку, технології є проміжним результатом, оскільки кінцевою метою їх упровадження є виробництво нового продукту, послуги; 2) без стадії трансформації знань процес їх інтеграції не є завершеним. Приміром, неявні та явні знання в процесі наукової діяльності трансформуються в інтелектуальний продукт — новацію. Але інтеграція

знань на цьому не завершується, оскільки новація ще не перетворилася на інноваційну продукцію, послуги чи новітню технологію.

По-друге, інтеграція знань здійснюється на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях. Це обумовлює необхідність дослідження цього процесу як національного, територіально-галузевого, внутрішньофірмового. По-третє, процес інтеграції забезпечують учасники ланцюжка — інтегратори знань, діяльність яких може охоплювати як його окрему ланку, так і всі ланки. Учасники ланцюжка, що є системоутворюючими, тобто без діяльності яких неможливо досягнення кінцевого результату інтеграції знань в інноваційному процесі — трансформації інтелектуальних продуктів-новацій у інноваційні продукти і послуги є інституціональними інтеграторами знань.

По-четверте, «інтеграція знань» і «управління знаннями» не тотожні поняття: управління знаннями є загальною функцією інтеграторів знань, незалежно від їх місця у ланцюжку інтеграції знань.

Отже, інституціональні інтегратори знань — це системоутворюючі учасники ланцюжка їх перетворення у продукти і послуги. Їх виокремлення передбачає застосування таких взаємопов'язаних критеріїв:

1) суб'єктно-організаційний — інтеграторами знань виступають індивідууми (вчені, винахідники, раціоналізатори, інноватори), фірми, що діють у виробничій сфері (насамперед, інноваційні та інноваційно активні), спеціалізовані організації інноваційної сфери (інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори), організації наукової сфери, організації, що надають інтелектуальні послуги (освітні, науково-технічні, консалтингові, охорони здоров'я);

2) галузево-територіальний — регіональні інноваційні системи, регіони знань, технопарки, кластери.

Національна інноваційна система виступає особливим інституціональним інтегратором знань, оскільки об'єднує діяльність усіх учасників ланцюжка і в суб'єктно-організаційному, і в галузево-територіальному вимірах, спрямовує її на забезпечення інноваційного розвитку.

Роль національної інноваційної системи та фірми як інституціональних інтеграторів знань розкрито у статтях О. С. Марченко [3, 4]. Завданням цієї статті є обґрунтування знань інтеграційної природи наукомісткого сервісу як сукупності інтелектуальних (професіональних) послуг у галузях науки, виробництва, інновацій, управління, ринкової діяльності тощо. Наукомісткий сервіс є невід'ємним елементом національних інноваційних систем, забезпечує продукування, накопичення та передачу спеціальних знань та інформації учасниками інноваційного процесу з моменту зародження інноваційної ідеї то моменту впровадження, використання, рутинізації та дифузії інновацій. До наукомісткого сервісу належать такі інтелектуальні послуги, як науково-технічні, інформаційні, інжинірингові, освітні, консалтингові.

Сьогодні інтелектуальні послуги ще не стали одним із пріоритетних об'єктів економіко-теоретичних досліджень, хоча, здійснюваний в умовах становлення економіки знань «перехід від панування матеріального виробництва до панування сфери послуг, від людини економічної до людини творчої» [5, с. 4] істотно актуалізує науковий пошук у даному напрямку.

У сучасний період інтелектуальні послуги є одним з найважливіших факторів інноваційного розвитку національної економіки. Вони являють собою певні професійні дії фахівців різних галузей знання, основними ресурсами здійснення яких виступають загальні й спеціальні (професійні, предметні) знання й інформація, а результатом (вигодою споживача) — накопичення й розвиток людського потенціалу (домогосподарств, фірм, суспільства), що становить основу інноваційної діяльності.

Поняття «інтелектуальні послуги» досить широко використовується фахівцями у сфері теоретичної й прикладної економіки, менеджменту, економічного консалтингу та ін. Разом з тим, представлені в науковій літературі підходи до їх визначення є, на наш погляд, поверхневими і суперечливими, не розкривають повною мірою їх змісту й структури.

У трактуванні інтелектуальних послуг, як правило, переважає їх ототожнення з консалтинговими послугами для суб'єктів підприємницької діяльності [6, с. 9]. Однак, по-перше, їхніми споживачами можуть бути не тільки суб'єкти підприємницької діяльності, але й домогосподарства, державні установи, некомерційні організації, громадські об'єднання й ін. По-друге, на наш погляд, структура інтелектуальних послуг не може обмежуватися певними видами консалтингових послуг, оскільки знання й інформація становлять основу надання й зміст не тільки ділових послуг, але й послуг освіти, охорони здоров'я, науково-технічних послуг.

Критеріями оцінювання й відокремлення інтелектуальних послуг як особливого сегмента сектора послуг сучасної економіки є:

1) капіталоутворення — це капіталоутворюючі послуги, що виступають інституціональними джерелами накопичення людського капіталу індивідуума й інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства;

2) ресурсозабезпечення — надання інтелектуальних послуг спрямовано на забезпечення їхніх споживачів необхідними знаннями й інформацією;

3) ретрансляція — інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передавання споживачеві професійних знань, інформації, трансферу технологій.

Таким чином, інтелектуальні послуги — це капіталоутворюючі, ресурсозабезпечуючі послуги, що ретранслюють професійні знання та інформацію, які виступають фактором накопичення й реалізації у виробничій та інноваційній діяльності людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства.

Інтелектуальні послуги є знання-орієнтованими, їхнім змістом і головними ресурсами надання виступають професійні знання. Загальною тенденцією сучасного етапу формування інформаційного суспільства є не тільки підвищення питомої ваги послуг, але й зростання їх знаннємісткості. На наш погляд, одним із проявів зазначеної тенденції є розвиток інтелектуальних послуг, які являють собою знання, — і наукомістку послугову діяльність.

З одного боку, інтелектуальні послуги є технологією — це знання про надання освітніх, консалтингових, науково-технічних послуг (технології консалтингу, освітні технології, технології науково-технічного обслуговування). Отже, вони можуть бути об'єктом трансферу технологій. З другого боку, інтелектуальні послуги є спеціальним каналом трансферу технологій — передавання систематизованого знання про виробництво продукції, застосування процесу або надання послуг. Варто підкреслити, що наукомісткий сервіс є каналом трансферу технологій на комерційній основі.

Основним критерієм визначення організацій, що надають інтелектуальні послуги, у якості інституціональних інтеграторів знань є їх роль у формуванні й накопиченні людського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства, що складають основу інноваційного розвитку. Основним об'єктом реалізації капіталоутворюючої ролі інтелектуальних послуг є людський капітал. За обґрунтованою думкою Н. Томчук, виділення фактора «людського капіталу» дозволяє ідентифікувати принципово важливе джерело економічного зростання, яким є знання й кваліфікація, а отже, правильно було б визначити економічне значення освіти й науки в суспільному виробництві [7, с. 98]. Хотілося б доповнити: не тільки освіти й науки, а й інтелектуальних послуг у цілому.

Концепція людського капіталу, основи якої були сформульовані нобелівськими лауреатами Т. Шульцем і Г. Беккером, у цей час становить теоретичну основу (метод) дослідження вітчизняними й закордонними фахівцями в різних галузях економічної науки, управління, соціології капіталоутворюючої та інноваційної ролі інтелектуальних ресурсів в умовах переходу до інноваційного типу соціально-економічного розвитку. Як підкреслено в монографії «Економіка знань», виступаючи як синергетичний фактор виробництва в межах окремого господарюючого суб'єкта, у народногосподарському плані людський капітал виконує функцію генератора соціально-економічного розвитку [8, с. 153].

Людський капітал, по-перше, досліджується на макро- і мікроекономічних рівнях — людський капітал індивіда, групи, суспільства; по-друге, трактується як внутрішньо структурована категорія, основними складовими змісту якої виступають інтелектуальний, біофізичний (здоров'я), соціальний капітали. С. Климов, наприклад, крім інтелектуальних ресурсів особистості, виокремлює такі компоненти людського капіталу:

– біофізичний капітал — життєві ресурси особистості, її фізичний і психологічний потенціал;

– соціальні ресурси особистості, тобто закладений у людині потенціал соціальної взаємодії, його включеність у певне соціальне середовище [9, с. 106–107].

Людський капітал індивіда як сукупність здібностей, що забезпечують можливість їх носію одержувати дохід [9, с. 15], багатьма вченими розглядається як людський капітал працівника (носія робочої сили). Т. Кір'ян, наприклад, вважає, що людський капітал — це соціально-економічна категорія, похідна від категорій «робоча сила», «трудоі ресурси», «трудоі потенціал», «людський фактор». Його можна розглядати як сукупність природних здібностей працівника (здоров'я, творчих схильностей і т. п.), а також самостійно ним накопичених (придбаних у результаті життєвого досвіду) і розвинених унаслідок інвестування в освіту, професійну підготовку й оздоровлення [10, с. 73]. Е. Брукінг трактує людські активи, що становлять інтелектуальний капітал фірми, як сукупність колективних знань співробітників, їхніх творчих здібностей, уміння розв'язувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських навичок. До них також належать психометричні дані й відомості щодо поведження окремих особистостей у різних ситуаціях [11, с. 33–34]. За визначенням А. Кендюхова, персоніфікований інтелектуальний капітал — це пов'язані з роботою знання й уміння, творчі здібності, освіта, професійна кваліфікація, лояльність, ціннісні установки персоналу, психометричні характеристики [12, с. 35].

Людський капітал групи (родини, трудоі колективу підприємства) являє собою накопичений нею інтелектуальний, біофізичний, соціальний потенціал, реалізація якого виступає основою забезпечення життєдіяльності соціальної й виробничої спільноти.

На макроекономічному рівні людський капітал виступає складовою людського потенціалу, фундаментальними характеристиками якого, на думку Н. Рімашевської, є: 1) фізичне, психічне й соціальне здоров'я, що впливає не тільки на фізичну дієздатність громадян країни, але й на характер демографічних процесів відтворення; 2) професійно-освітній ресурс і інтелектуальний потенціал, зокрема підготовка фахівців вищої кваліфікації й зайнятої науковою працею частини громадян; 3) соціокультурна активність громадян і їхні моральні цінності [13, с. 26].

Формування людського капіталу допускає вкладення інвестицій. Як підкреслено в монографії «Методологія управління трудоіми ресурсами», людський капітал — це вартість інвестицій у вигляді витрат із приводу формування, розвитку й використання здібностей і знань людини щодо створення доданої вартості» [14, с. 261]. Наприклад, освітні послуги безпосередньо

впливають на інтелектуальні ресурси працівника фірми, сприяють накопиченню ним необхідних для створення вартості знань, професійних навичок. Тому витрати фірми на додаткове навчання й підвищення кваліфікації персоналу являють собою інвестиції у фірмово-специфічний людський капітал, його інтелектуальну складову. Послуги охорони здоров'я сприяють розвитку фізичного й психологічного потенціалу працівника як основи його здатності до створення вартості.

Спираючись на запропоновані критерії оцінювання й відокремлення інтелектуальних послуг, можна визначити таке.

1. Освіта є найважливішим інституціональним інтегратором знань, оскільки є джерелом накопичення людського капіталу. Як справедливо підкреслює А. І. Колганов, освіта є ключовою сферою, свого роду I підрозділом знанне-інтенсивної економіки, що створює головний ресурс — людські якості — для розвитку нової економіки [15, с. 308–309].

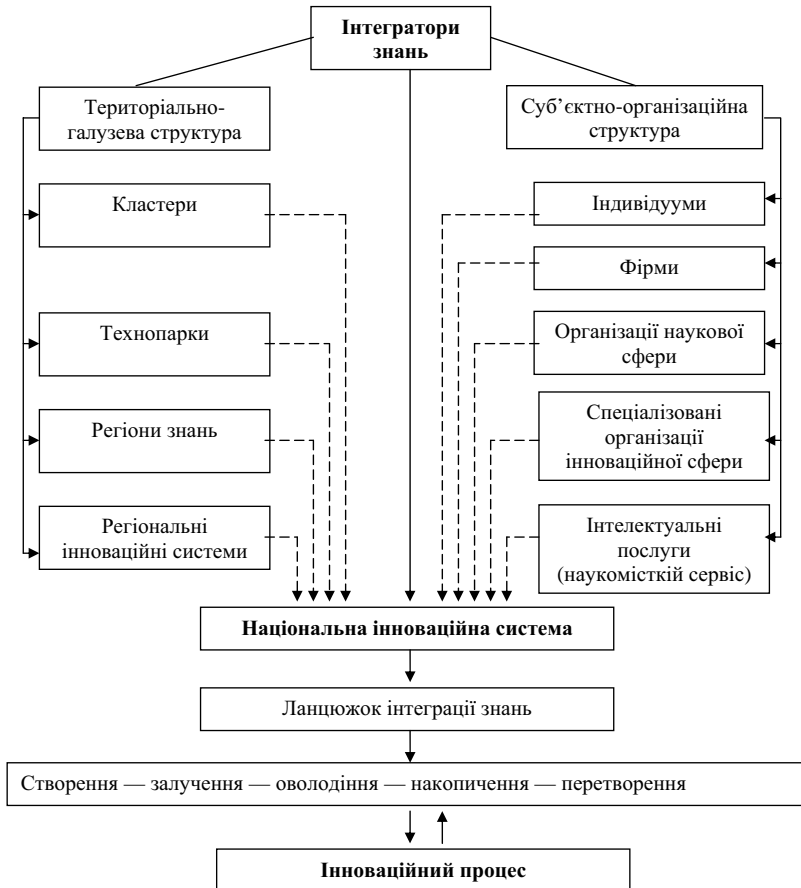


Рис. 1. Інституціональні інтегратори знань

Роль організацій освіти як інтеграторів знань проявляється у такому:

– на мікроекономічному рівні освітні послуги безпосередньо впливають на накопичення як людського капіталу індивідуума, так і фірмово-специфічного людського капіталу працівників фірми як структурного елемента її інтелектуального капіталу;

– на макроекономічному рівні зазначені послуги є факторами накопичення людського й інтелектуального потенціалу суспільства, формування інтелектуальних ресурсів інноваційного розвитку національної економіки;

– освітні послуги спираються на професійні знання й інформацію, є спеціальними каналами їхнього поширення, забезпечують інтелектуальними ресурсами їхніх споживачів;

– освітні послуги є технологією і каналом трансферу технологій.

3. Важливим фактором накопичення організаційного капіталу фірми й фірмово-специфічного людського капіталу її працівників є бізнес-консалтинг, який є методом упровадження наукових знань в економіку [16, с. 11]. Консалтинг є інтегратором знань, оскільки забезпечує господарюючих суб'єктів консалтинговими ресурсами — особливим видом ресурсів інтелектуальних. Консалтингова послуга — це капіталоутворююча, ресурсозабезпечуюча інтелектуальна послуга, що ретранслює спеціальні знання й інформацію, є технологією і каналом трансферу технологій.

4. Знаннеінтеграційна роль притаманна науково-технічним послугам, які, по-перше, є капіталоутворюючими, по-друге, забезпечують взаємозв'язок науково-дослідних, дослідно-конструкторських розробок з виробництвом, у чому знаходить свій прояв їх ресурсозабезпечувальна природа.

5. Послуги освіти, консалтингу, науково-технічні послуги є каналами, що забезпечують реалізацію ролі науки як інституціонального інтегратора знань. На наш погляд, взаємозв'язок науки й зазначених інтелектуальних послуг полягає в такому: з одного боку, наука забезпечує суб'єктів надання послуг освіти, консалтингу, науково-технічних послуг необхідними знаннями, тобто інтелектуальними ресурсами їхньої діяльності. З другого боку — ці послуги забезпечують взаємозв'язок науки й споживачів спеціальних знань та інформації — учасників ланцюжка інтеграції знань, є каналом передачі споживачеві створених наукою інтелектуальних продуктів і технологій, а науці — інформації про попит на певні знання й інформацію, що становлять зміст наукових продуктів. Тобто, на мікроекономічному рівні роль науки як інституціонального інтегратора знань реалізується не тільки в процесі науково-технічного обслуговування, але й за допомогою використання таких спеціальних каналів передачі професійних знань та інформації, як послуги освіти, консалтингу.

Висновки. Інтеграція знань — це комплексний багатостадійний процес руху знань, що забезпечує їх трансформацію у продукти і послуги. До інсти-

туціональних інтеграторів знань належать системоутворюючі учасники ланцюжка їх інтеграції (рис. 1). Організації, що надають інтелектуальні послуги (наукомісткий сервіс) належать до інституціональних інтеграторів знань, оскільки: 1) сприяють формуванню й накопиченню людського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства, що складають основу інноваційного розвитку; 2) є каналом передавання спеціальних знань і трансферу технологій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Грант Р. К знаниевой теории фирмы / Р. Грант ; пер. с англ. под ред. Т. Е. Андреевой, Г. Ю. Гутниковой ; Высш. шк. менеджмента СПбГУ // Управление знаниями : хрестоматия. — СПб. : Высш. шк. менеджмента, 2009. — С. 37–64.
2. Румизен М. К. Управление знаниями : пер. с англ. / М. К. Румизен ; отв. ред. А. А. Подшеколдин. — М. : АСТ : Астрель, 2004. — XXVIII. — 318 с. — (Шаг за шагом).
3. Марченко О. С. Фірма в економіці знань: знаннєвий підхід до визначення економічної природи / О. С. Марченко // Вісн. Нац. юрид. акад. України імені Ярослава Мудрого. Серія: Екон. теорія та право. — 2010. — Вип. 1. — С. 63–71.
4. Марченко О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань / О. С. Марченко // Вісн. Нац. юрид. акад. України імені Ярослава Мудрого. Серія: Екон. теорія та право. — 2010. — Вип. 2.
5. Чухно А. Институционализм: теория, методология, значение / А. Чухно // Экономика Украины. — 2008. — № 6. — С. 4–12.
6. Забродин Ю. А. Интеллектуальные услуги в бизнесе : справ. пособие / Ю. А. Забродин. — М. : Экономика, 2009. — 635 с.
7. Томчук Н. Эволюция научных взглядов на человеческое развитие / Н. Томчук // Экон. теория. — 2005. — № 3. — С. 95–105.
8. Экономика знаний : кол. моногр. / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. ; отв. ред. В. П. Колесов. — М. : ИНФРА-М, 2008. — 432 с.
9. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества : монография / С. М. Климов. — СПб. : ИВЭСЭП : Знание, 2002. — 199 с.
10. Кір'ян Т. Людський капітал в історії економічної думки / Т. Кір'ян // Економіка України. — 2008. — № 9. — С. 64–73.
11. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг ; пер. с англ. Н. Мишкова ; под ред. Л. Н. Ковалик. — СПб. : Питер, 2001. — 288 с. (Серия «Теория и практика менеджмента»).

12. Кендюхов О. Гносеология интеллектуального капитала / О. Кендюхов // Экономика Украины. — 2003. — № 4. — С. 28–33.

13. Римашевская Н. М. Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» / Н. М. Римашевская // Рос. экон. журн. — 2004. — № 9–10. — С. 22–40.

14. Методология управления трудовыми ресурсами : монография / И. В. Гуськова, А. П. Егоршин, С. Н. Кулагина и др. ; под ред. И. В. Гуськовой, А. П. Егоршина. — Н. Новгород : НИМБ, 2008. — 352 с.

15. Экономика знаний и инноваций: перспективы России / А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л. Фролова и др. ; под ред. А. В. Бузгалина. — М. : Экон. ф-т МГУ : ТЕИС, 2007. — 364 с.

16. Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России / А. В. Громов, А. Д. Белявский, М. И. Кныш и др. ; под ред. М. И. Кныша. — СПб. : Изд. Д. Буланин, 2003. — 192 с.

ИНТЕГРАТОРЫ ЗНАНИЙ: МЕСТО И РОЛЬ В ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

Марченко О. С., Ярмак О. В.

Обоснованы теоретические подходы к определению и характеристике институциональных интеграторов знаний. Разработаны их территориально-отраслевая и субъектно-организационная классификации. Доказана роль интеллектуальных услуг как интеграторов знаний в инновационном процессе.

Ключевые слова: интеграция знаний, интеграторы знаний, интеллектуальные услуги, инновационный процесс.

INTEGRATORS OF KNOWLEDGE: PLACE AND ROLE IN INNOVATIVE PROCESS

Marchenko O. S., Jarmak O. V.

The theoretical approaches to definition and the characteristic of institutional integrators of knowledge are grounded. Their territorially-branch and subject-organizational classifications are developed. The role of intellectual services as integrators of knowledge in innovative process is proved.

Key words: integration of knowledge, integrators of knowledge, intellectual services, innovative process.

УДК 613/614:330.161

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ СУБ'ЄКТІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

*Т. М. Камінська, доктор економічних наук, професор
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

Статтю присвячено ірраціональним економічним інтересам, які виникають на тіньовому ринку медичних послуг і суперечать національним інтересам і соціальній ефективності охорони здоров'я. Запропоновано умови, які сприятимуть змінам у середовищі й спонукальним мотивам поведінки суб'єктів охорони здоров'я.

Ключові слова: *тіньовий ринок, економічні інтереси, охорона здоров'я.*

Постановка проблеми. Реформування економічної системи перехідної економіки, розподіл і перерозподіл прав власності, зміна орієнтирів економічної поведінки основних учасників ринку спонукає до відродження актуальності проблеми економічних інтересів. Обмеженість ресурсів обумовлює потяг до власності, конкуренції між претендентами на неї, а можливість отримання доходу — економічний інтерес, ядром якого є користь, вигода. Не реалізуючі свого економічного інтересу, будь-який власник рано чи пізно зникає з господарської арени. Сфера охорони здоров'я не є винятковою, бо вона долучається до національного ринку і за допомогою інфраструктури, і через приватизаційні процеси, і систему розподілу доходів. Так чи інакше, але суб'єкти охорони здоров'я дотичні до приватизації та інших форм розподілу власності й доходів. Вони починають активно брати участь у цьому процесі, породжуючи економічні інтереси, які далеко не завжди стикаються з національними інтересами в покращенні здоров'я і збільшенні тривалості життя людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній літературі до аналізу економічних інтересів найбільшу увагу було прикуто в роки радянської перебудови. Такі автори, як Б. Акбашев, І. Комарницький, М. Кривохатський, В. Липицький, І. Пастухов, Д. Тарасенко й інші вивчали роль економічних інтересів з точки зору переходу від командно-адміністративних до економічних методів управління, тобто від жорсткої централізації до гнучкого узгодження інтересів особистості, колективів, класів, соціальних і професійних груп. Коли ж командна система зруйнувалася разом із союзною державою, приватизаційні процеси заповнили і Україну, і Росію, породжуючи принципово нову систему економічних інтересів і мотивів поведінки. Однак увагу

економістів у 1990-ті роки було зосереджено на нових питаннях — формуванні інститутів ринку та його інфраструктури. Що стосується економічних інтересів, їх теоретичне узагальнення було закріплено в економічних енциклопедіях Л. І. Абалкіна та С. В. Мочерного. Воно широко використовується в багатьох підручниках з економічної теорії. Зокрема відтворюється положення про те, що економічні інтереси виступають «головною рушійною силою прогресу» або «рушійною силою розвитку суспільного способу виробництва» [3, с. 475; 4, с. 242]. При цьому в нікуди йде цілий пласт проблем розвитку тих інтересів, реалізація яких призводить до негативних наслідків для суспільства. Мало розглядаються інтереси гравців медичного ринку, хоча практика надає нам масу прикладів їх неоднозначної соціально-економічної поведінки. Зазвичай тих економістів, хто вивчає розвиток охорони здоров'я, цікавлять загальні проблеми його фінансування та розвитку страхової медицини. Тією чи іншою мірою їх розглядають В. Бойков, І. Кізима, О. Ковжарова, В. Куценко, Е. Лібанова, З. Лободіна, З. Надюк, Б. Райзберг, І. Шейман, Ю. Шиленко, Я. Остафійчук, І. Солошенко, І. Шевчук, В. Шипуліна.

Формулювання цілей. Проте ціль нашої статті — виявити економічні інтереси всіх суб'єктів охорони здоров'я, зокрема породжуваних тіньовою економікою, які мають наслідком регрес у розвитку; зіставити їх з інтересами суспільства у зміцненні здоров'я людей (тобто національними інтересами) й запропонувати послідовність розв'язання суперечностей між ними.

Виклад основного матеріалу. У будь-якій економічній системі до суб'єктів охорони здоров'я належать органи управління охорони здоров'я, фармацевтичні компанії й аптеки, страхові організації, лікувально-профілактичні заклади (лікарні, амбулаторії, поліклініки, санаторії, хоспіси), «Швидка допомога», індивідуально практикуючі лікарі, товариства патронажних сестер, агентства, які надають медичні послуги на дому й ін. Функціонування всіх цих ланок системи охорони здоров'я в ідеалі підпорядковані *інтересам пацієнтів і суспільства загалом* у збереженні й покращенні здоров'я людей (або полегшенні страждань безнадійно хворих), збільшенні тривалості життя. Надання такого обсягу медичних послуг, який приводить до дійсної результативності лікування й найбільшою мірою відповідає структурі суспільних потреб, означає досягнення *соціальної ефективності* охорони здоров'я. З цим показником має бути узгоджено показник *економічної ефективності* — співвідношення кількості в країні пролікованих хворих і витрачених при цьому людських і речових факторів виробництва. Тоді *економічні інтереси держави* збігаються з національними інтересами і полягають в ефективності розподілу обмежених бюджетних ресурсів охорони здоров'я на макрорівні.

У той же час в мотивації поведінки надавачів медичних послуг присутні *автономні економічні інтереси*: у державних клінік це — ефективність

розподілу обмежених бюджетних ресурсів на мікрорівні; у недержавних лікарень — ефективність розподілу обмежених приватних ресурсів на мікрорівні й отримання прибутку; у лікарів — високий гонорар, високі доходи. Щодо фармацевтичних і страхових компаній, то ними рухає традиційний підприємницький мотив — гонитва за прибутком. Страхові компанії також намагаються «зняти вершки» шляхом відсікання ризикового контингенту й залучення людей з невисокою імовірністю захворювання, які змушені страхуватися за середньою ціною.

Метою соціально-економічної політики держави є узгодження економічних інтересів усіх суб'єктів охорони здоров'я на мікрорівні з національними інтересами, а також розв'язання протиріч, що виникають між ними. Це зовсім не проста справа. Наприклад, реформа охорони здоров'я, з якої американський президент Б. Обама розпочав усі економічні реформи, зіштовхується з цілою низкою проблем. Восени 2010 року було прийнято новий федеральний закон, відповідно до якого право на медичне страхування отримуватимуть усі громадяни, у тому числі — безробітні. Їхню страховку в цьому разі й сплачує держава. Однак це рішення погано стикується із загальною закономірністю випереджаючого зростання середніх витрат медичного обслуговування порівняно з їх зростанням в інших сферах економічної діяльності, яке породжується стійким взаємозв'язком особливих нецінових чинників попиту. До них належать асиметрія інформації, факт відшкодування цих витрат третьою стороною — державою або страховими інститутами, локальний монополізм регіональних надавачів медичних послуг. Ця закономірність характерна для всіх постіндустріальних країн. Тому адміністрація американського президента вимушена долати дефіцит бюджетних коштів. Один з перших кроків — використання європейського досвіду й реструктуризація медицини на користь менш затратної первинної допомоги, скорочення дорогого лікарняного сегмента, посилення координуючої ролі лікарів первинного сектора (лікарів загальної практики, сімейних лікарів, педіатрів). Разом з тим, це рішення нашокується на їх дефіцит — у найближчі 15 років він складатиме, за даними Асоціації американських медичних коледжів (*англ.* — ААМС), 150 000 осіб, оскільки не вистачає місць для проходження резидентури¹. Крім того, за 2002—2007 рр. кількість абітурієнтів з профілю «сімейний лікар» взагалі зменшилася більш ніж на чверть [9], тобто необхідні нові стимули для відродження інтересу до цієї спеціальності.

Отже, навіть цілеспрямована спроба держави узгодити національні інтереси з інтересами надавачів медичних послуг супроводжується великими труднощами. Але ж труднощі помножуються, якщо економічні інтереси дея-

¹ Резидентура передбачає не менш ніж 3-річну практику випускника медичного університету під керівництвом кваліфікованих лікарів.

ких суб'єктів охорони здоров'я, зокрема власне держави, починають працювати проти інтересів людей, скорочуючи їм тривалість життя й можливості людського розвитку. Так відбувається в Україні, де до традиційної системи економічних інтересів дуже активно підключаються інтереси гравців тіньового ринку. В охороні здоров'я до цього ринку певною мірою можуть належати надавачі медичних послуг, фармацевтичні й страхові компанії, державний апарат. Перші, крім банального порушення стандартів лікувально-діагностичних процедур, надають послуги в обмін на неформальні, тіньові платежі. Ці послуги не суперечать законодавству щодо мети виконання, але доходи від їх реалізації не оподатковуються і не можуть бути проконтрольовані у повному обсязі, або навіть кримінальні за своїм змістом. Фармацевтичні компанії здійснюють так зване «преміювання» за прямий продаж лікарями «потрібних» ліків, за рецепт, що надано на покупку певного препарату певній аптеці. З ними співпрацюють також працівники системи управління охороною здоров'я за допомогою тендерних угод.

Витоки виникнення економічних інтересів суб'єктів охорони здоров'я до тіньових доходів слід шукати зовні, ще в особливостях створення держави й початку ринкових реформ. На відміну від білоруського варіанта розвитку, де політична воля президента й авторитаризм запобігли появі крупних олігархічних груп, наша влада чимало цьому сприяла й прийняла різнобічну участь у приватизації на пільгових умовах. З іншого боку, на відміну від Польщі, Чехії, Словаччини й інших нових країн ЄС, історія, традиції, ставлення до приватної власності й інші якості інституціонального середовища, а також рівень розвитку громадянського суспільства не стали перешкодою для колосального розширення й поляризації суспільства.

Усе це відбивається на ставленні до охорони здоров'я. Його інвестування потроху перекладалося на плечі пацієнтів, тому що бізнес, який поєднано з владою, на старті свого зародження в Україні дбав винятково про високоприбуткове підприємництво, з привласненням природної ренти. І сьогодні законодавчі рішення приймаються в інтересах вузького круга осіб. Поширеним правилом поведінки крупних чиновників-бізнесменів є прибирання з ринку фірм-конкурентів за допомогою силових структур. Журналом «Фокус» описано один з прикладів, коли представник влади за подібну «діяльність» отримував щодня 50 млн дол. [7]. Нестримні темпи зростання доходів пояснюються гострим розумінням корупціонерів скороминущості свого перебування на посаді й виключно тимчасовими економічними інтересами, що дуже далекі від інтересів охорони здоров'я. Стрімко зростає продаж депутатських місць. За версією газети «Сьогодні», в Харкові в місцеві вибори 2010 р. претендентам доводилося викладати не багато й не мало — 200 тис. дол. Хоча ще чотири роки тому стати депутатом міської ради коштувало наполовину

дешевше [5]. Зміна влади призводить до того, що за економічні злочини переслідуються політичні опоненти. Навіть якщо це головні лікарі, які ефективно виконують функцію менеджерів, але є членами іншої партії, ніж партія влади. Іноді зупиняється будівництво нових лікарняних комплексів тільки тому, що його ініціював попередній губернатор.

В олігархічній системі перехідної економіки інтереси представників влади аж ніяк не виконують позитивної функції рушійного мотиву розвитку охорони здоров'я, і галузь функціонує в аномальному інституційному середовищі, глибоко ворожому до неї з погляду інтересів пацієнтів і суспільства. З урахуванням того, що видатки Державного бюджету України на охорону здоров'я в 2009 р. дорівнювали 7,5 млрд грн [8], або 20,5 млн грн в розрахунку на один день, то денна виручка представника влади в 50 млн дол., про яку йдеться вище, приблизно майже в 20 разів більша. Ось чому не вистачає коштів на інновації, медикаменти, сучасний менеджмент і гідне стимулювання медиків. Якщо середня заробітна плата штатних працівників у 2009 р. дорівнювала в промисловості 2117 грн, у сфері фінансової діяльності — 4038 грн, то в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги — тільки 1441 грн (збільшення з 1995 по 2009 р. відповідно в 23,7; 23,4 і 17,4 разу) [2].

Разом з тим було б необ'єктивно розглядати низький рівень заробітної плати як неминучий *наслідок* недостатніх бюджетних витрат. Швидше за все, це схоже на *умову* від економічних одиниць тіньового ринку й влади різного кольору. В отриманні лікарями додаткових доходів часто зацікавлені медичні й фінансові органи, бо це дає їм змогу не платити високу зарплату в умовах обмежених бюджетних ресурсів. Обмежені вони не тільки відповідно до відомих постулатів економічної теорії, й не тільки в силу вікової проблеми вибору між статтями витрат основного фінансового плану країни. Справа в тому, що значна частина бюджетних коштів, що йде на охорону здоров'я, поглинається завищеними цінами на ліки й обладнання, а також витратами на тіньовий дохід покупцеві у вигляді так званого «відкату».

Тобто низька заробітна плата лікарів вигідна крупним гравцям тіньової економіки охорони здоров'я. Іноземні фармацевтичні компанії значно успішніше просувають свій товар на ринку, купуючи лікарів із заробітною платою не набагато більшою, ніж прожитковий мінімум. Норма прибутку від реалізації більшості ліків (котрі не входять до переліку препаратів першої необхідності) на українському ринку зазвичай дорівнює 50–150 %. Валовий дохід власників аптек і дистриб'юторів фармацевтичних препаратів навіть вищий, ніж річні видатки Державного бюджету України на охорону здоров'я. При цьому гранична ціна кожного нового препарату зовсім не завжди відповідає їх граничній корисності, тобто граничний продукт медичного ринку — здоров'я пацієнта — в розрахунку на одиницю витрат, у кращому випадку

не збільшується. В ідеалі протистояти цьому зниженню може стимулювання випуску вітчизняних товарів та їх диференціація. Насправді ж тільки десята частина їх наблизилась до європейських стандартів якості GMP. Управлінці охороною здоров'я, в свою чергу, беруть участь у розподілі прибутків від контрактних відносин з фармкомпаніями. Поширена серед них також корупція за «прибуткові» посади деяких лікарів вузького профілю.

Саме фармацевтичним структурам, представникам влади й державного апарату належить провідна роль у загостренні інституціонального чинника — деморалізації медиків и девальвації клятви Гіппократа. Його дія не може бути обмежена тільки частиною суспільства. За відсутністю законного права подвійного громадянства багато депутатів мають посвідчення на постійне перебування за кордоном. Там вони і лікуються, маючи можливість коли завгодно емігрувати. У системі подвійної моралі — одні правила для тих, хто нагорі, та інші — для тих, хто внизу, — рано чи пізно виникає прірва. Вибіркова боротьба правоохоронних органів з тіньовими доходами неспроможна протидіяти масовому поширенню економічних інтересів ірраціонального типу, тому що економічні інтереси — це об'єктивний суспільний феномен, але пов'язаний зі свідомістю людей, яка формується зокрема під впливом зовнішнього середовища. Поширення системи «відкатів», що головує в тіньовій економіці на національному рівні, як віддзеркалення, перетворює їх на стійке правило економічної поведінки й для суб'єктів охорони здоров'я. Не дивно, що отримання тіньового доходу стає метою відносин не тільки лікарів й аптек, але й далі по ланцюжку — лікарів і біохімічних лаборантів, де досліджуються аналізи хворих людей. За результатами соціологічного опитування, проведеного інститутом Горшеніна в липні 2010 р., найбільша частина українців (65,2 %) вважає систему охорони здоров'я України корумпованою [6].

Економічні інтереси при цьому піддаються специфічній еволюції. Узагалі суперечності між ними для різних верств населення супроводжують перехідну економіку, і це нормально. Але зі зростанням масштабів тіньової економіки охорони здоров'я посилюється поляризація и нарастають протиріччя між самими лікарями різних спеціальностей. Спочатку відірвалися від інших доходи стоматологів и фармацевтів. Вони й зараз є міцним ціновим чинником регулювання ринку медичної праці. Це підтверджують дані вступної компанії 2010 р. до медичних навчальних закладів України III–IV рівнів акредитації. Так, найбільший конкурс був на спеціальності «стоматологія» і «фармація», найнижчий — на спеціальності профілактичного й лікувального профілів [2].

На тлі розбухання тіньового ринку на національному рівні утримувачами неформальних платежів від пацієнтів стають лікарі хірургічного профілю, а згодом — ті спеціалісти, які мають можливість неодноразово направляти своїх пацієнтів до діагностичних лабораторій і аптек. Особливо «успішні»

в цій справі алергологи, імунологи, ендокринологи і всі ті лікарі, які визначають діагнози за допомогою дорогих клінічних аналізів. Крім того, вигоду отримують ті, хто тісно взаємодіє з фармацевтичними компаніями, — головні лікарі, завідувачі відділень, професори кафедр та інші. Доходи усіх цих груп медиків кардинально відрізняються від трудових доходів хірургів повною відсутністю взаємозв'язку між їх величиною й затратами праці лікаря, його кваліфікацією. Оскільки утримувачі доходів не є надавачами послуг, ці доходи зовсім відриваються від трудової основи, вони мають завуальовану форму. За своїм економічним походженням вони є своєрідною рентою, тобто частиною надприбутку приватних медичних організацій інфраструктури, яку привласнюють лікарі. Рента є формою економічної реалізації статусу лікаря як агента, якому пацієнт делегує свою довіру. Умовою створення й привласнення ренти є не що інше, як асиметрія інформації про необхідність і якість лікувально-діагностичних послуг і ліків.

Тіньова економіка хірургії має принаймні деякий позитивний зміст. Вона дозволяє платоспроможним хворим оминати величезні перепони й черги до висококваліфікованих фахівців, прискорити оперативне втручання, яке може бути невідкладним. Так, за результатами того ж опитування інститутом Горшеніна, 25,4 % респондентів віддають перевагу самостійним розрахункам з лікарями готівкою [6]. Деяко умовно до позитиву можливо віднести своєрідне оподаткування, відповідно до якого лікарі віддають певну частку доходів на ремонти, придбання необхідного інструментарію, ліків для екстрених випадків, перев'язувального матеріалу, господарчих товарів. Цей інвестиційний механізм ірраціонального типу стримує руйнування охорони здоров'я і відтік фахівців та їх можливу міграцію. Він підмінює функції держави, не спроможної в повному обсязі забезпечити належне фінансування галузі. Свою роль неформальні платежі відіграють і в стримуванні непродуктивних бюджетних витрат на охорону здоров'я. Якщо багато європейських страхових компаній вводять офіційні співплатежі за медичні послуги, то у нас їх мимоволі заступають неформальні, приватні платежі хірургам.

Не можна не визнати, що економічні інтереси лікарів, пов'язані з отриманням тіньового доходу, не посідали такого місця в старій системі командної економіки. Просто в умовах товарного дефіциту тіньовий дохід значно рідше приймав грошову, а частіше — речову форму або форму послуги, бо найпоширенішими були негласні узгодження між медиками й представниками інших професій про взаємодопомогу за принципом «ти мені, я — тобі». Рентою, яка приваблювала лікарів, ставала сама можливість купувати товари за державними, а не спекулятивними цінами, бо завдяки пацієнтам вони мали доступ до дефіциту. Існував подвійний контроль за корупцією — з боку державних і з боку партійних органів. Проти тіньової економіки

охорони здоров'я непогано працювали інституційні чинники — усталена в суспільстві мораль, поширенню якої сприяли мас-медіа й освітні заклади, віра в ідеологію держави.

Що стосується перехідної економіки олігархічного типу, то важливо не тільки те, що в неї головним економічним інтересом є гонитва за рентою, але й зміна з часом її змісту. У процесі первісного накопичення капіталу на перший план виходить природна рента. Недарма майже усі російські та українські мільярдери, зафіксовані журналом «Forbs», свої капітали наживали на видобувній галузі. Потім зростає економічна рента, пов'язана з політичною діяльністю — за скуповування голосів, продаж місць за партійними списками, лобювання монополій, експорту або імпорту, перехід до коаліції (або вступ до провладної партії). И на цьому фоні не може не з'явитися рента за будь-які послуги, яку прагнуть одержати економічні та фізичні особи, у тому числі в галузі охорони здоров'я. Займаються цим не лише лікарі. Преса переповнена фактами зловживання на закупці протигрипозної вакцини, незаконного примушення пацієнтів купувати кардіологічні імплантати та інші препарати у той час, як операції фінансуються з бюджету; здійснення оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами без ліцензії та ін. Лише сутність ренти — привласнення особливого, відносно стійкого доходу, безпосередньо не пов'язаного з підприємницькою й трудовою діяльністю — залишається однаковою. Соціально-економічні наслідки формування нових економічних інтересів медиків в отриманні високої ренти від пацієнтів, фармацевтичних і страхових компаній, аптек і біохімічних лабораторій та інших одиниць інфраструктури загальновідомі: вони жодним чином не сприяють соціально-економічному прогресу. Навпаки, вони порушують конституційний принцип рівного доступу до медичних послуг і відсікають неплатоспроможних пацієнтів.

Висновки. В економічній теорії існує абсолютизація економічних інтересів як рушійної сили соціально-економічного прогресу. Але їх прояв у тіньовій економіці, яка дорівнює в Україні офіційній економіці, має зворотний ефект. Учасники «сірих» схем в охороні здоров'я, слідуючи егоїстичним інтересам отримання неформального доходу або надприбутків будь-якою ціною, посилюють соціальний конфлікт у суспільстві. Неминуче для перехідного періоду протиріччя між новими й старими економічними відносинами, між економічними інтересами різних груп населення, що і без того сприяє нестабільності розвитку, в тіньовій сфері охорони здоров'я накладає вето на можливості людського розвитку взагалі.

Живильний ґрунт для економічних інтересів гравців тіньового ринку охорони здоров'я сформовано за його межами. Традиційна постановка питання про реформування охорони здоров'я в теперішніх умовах необхідна, але недостатня. Інституціональне середовище, в якому значне місце

займає економіка «відкатів», унеможлиблює будь-які реформи, бо їх сутність все одно перероджується. Упровадження інституту сімейних лікарів, який необхідний для стримування непродуктивних витрат на охорону здоров'я й покращення профілактичної медицини, в тіньовій економіці мало що дає. Швидше за все такі лікарі долучатимуться до отримання «відкатів» з боку вузько профільних фахівців і управлінців. Потенційно неефективна система обов'язкового медичного страхування, що впроваджується в умовах тотальної корупції, теж послідовно «вмонтується» в деформоване середовище. Доречніше вести розмову про *демонтаж* тіньової медицини згори. Перша умова для розв'язання цього завдання — політична воля президента, уряду і народних обранців на реальну боротьбу з тіньовою економікою на національному рівні. Друга умова — професійне формування адекватного законодавства, яке заважає тіньовим економічним відношенням (між лікарями, пацієнтами, суб'єктами інфраструктури, представниками влади), а також дієздатний механізм його реалізації. Третя умова — інституційна, а саме поступове відродження моральних чинників, починаючи з економічної поведінки представників усіх трьох гілок влади й закінчуючи виконавцями клятви Гіппократа. І ще одна умова — це реформування власне охорони здоров'я, особливо прав власності. Необхідне законодавче стимулювання ринку приватних медичних послуг, тому що він складає конкуренцію тіньовому державному ринкові та переорієнтовує економічні інтереси лікарів у легальне русло. Важливий розвиток контрактних відносин й створення системи економічних стимулів для лікарів бюджетного сектора, оскільки саме матеріальна зацікавленість приводить економічні інтереси до економічної дії. Необхідні відчутне (в декілька разів) підвищення зарплати медикам державних установ, кардинальне покращення умов їх праці, відпочинку, професійного росту, а також підвищення їх соціального статусу.

Невиконання цих умов у запропонованій послідовності — це зберігання егоїстичних економічних інтересів в охороні здоров'я. Самі лише реформи не усунуть їх а, навпаки, призведуть до подальшого погіршення доступу хворих людей до медичних послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ваше здоров'я. — 2010. — 24 верес. (№ 36). — С. 3.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Економічна енциклопедія : у 3 т. — Т. 1 / С. В. Мочерний. — Л. : Вид. центр «Академія», 2000. — 864 с.

4. Экономическая энциклопедия / Л. И. Абалкин. — М. : ОАО «Экономика», 1999. — 1055 с.

5. Сколько стоит место депутата в Харькове [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.segodnya.ua/news/14171378.html>

6. Украинцы не верят в успех введения страховой медицины. Опрос [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.fraza.ua/news/13.07.10/94321.html>

7. Фокус [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.focus.ua/politics/142527>

8. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/>

9. Medical Schools Can't Keep Up. The Wall Street Journal [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://online.WSJ.com/article/SB10001424052702304506904575180331528424238.html>

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ СУБЪЕКТОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Каминская Т. М.

Статья посвящена анализу иррациональных экономических интересов. Они возникают на теневом рынке медицинских услуг и противоречат национальным интересам, а также социальной эффективности здравоохранения. Предложены условия, которые способствуют изменениям среды и побудительных мотивов поведения субъектов здравоохранения.

Ключевые слова: теньевая экономика, економические интересы, здравоохранение.

ECONOMIC INTERESTS OF THE HEALTH CARE UNITS

Kaminska T. M.

The article is covering an analyzing of the irrational economic interests. They appeared from the shadow market of the medical services and contradict to the national interests and also to the social efficiency in the health care. The conditions that contribute to changes of the environment and inducing motives of the health care units are suggested.

Key words: shadow economy, economic interests, health care.

УДК 338.48-44 (1-22)

МОЖЛИВОСТІ ВПЛИВУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

В. А. Лизогуб, О. В. Перов

Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого

Розкрито основні економічні особливості СЗТ, які визначають його місце у розвитку сільських територій та аграрного сектору. Проаналізовано характер впливу СЗТ на окремі сфери АПК. Визначено місце СЗТ у подальшому реформуванні аграрної політики.

***Ключові слова:** сільський зелений туризм; соціально-економічні функції сільського зеленого туризму; формування інфраструктури під впливом СЗТ; агропромисловий комплекс.*

Постановка проблеми. Важливим питанням для сучасної української економіки є забезпечення ефективності використання туристичних ресурсів. Кроком для досягнення вказаної цілі є впровадження сільського зеленого туризму (СЗТ), здатного оптимізувати відповідні людські і матеріальні ресурси. СЗТ — це інноваційна форма зайнятості сільського населення, яка надає нові важелі впливу на формування регіональної політики, забезпечення реалізації соціальної функції держави, розширення зайнятості сільського населення, впровадження соціальних видів туризму. Розуміння цих можливостей дало поштовх активності українських науковців по дослідженню СЗТ у останні п'ять років. В. В. Гловацька вважає, що український СЗТ рухається від аматорської та випадкової форми надання послуг до впорядкованої системи, що відповідає таким віхам у розвитку новітніх економічних процесів і подальшої їх рутинізації як перехід від зародження до утвердження [1, с. 150].

Разом з тим СЗТ ще не отримав системного дослідження. Його соціально-економічна функція проявляється у комплексному впливі на різні сфери суспільного життя, одним із таких напрямів є вплив на АПК. У зв'язку із цим представляє інтерес вивчення впливу СЗТ на АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сільський зелений туризм постає як багатомірна проблема, тому окремі аспекти його організації та функціонування розглядалися вченими різного профілю. Серед них можна виділити таких: В. Васильєв, Ю. Зінько, В. Косенко, М. Костиця, Н. Кудла, В. Липчук, Н. Липчук, М. Рутинський, М. Товт.

Ідея розвитку СЗТ давно фігурує і в українських нормативно-правових актах. Деякі автори вказують на доволі давні традиції використання терміна «СЗТ»: поняття «зелений туризм» можна знайти в Указах Президента України щодо основних напрямів розвитку туризму в Україні до 2010 року (1999 р.) та щодо соціального розвитку села (2000 р.). У першому згаданому документі можна знайти вказівку на актуальне завдання розвитку туристичної галузі — «залучення приватного сектора, особливо у сільській місцевості, до рекреаційно-туристичного підприємництва та підсобної діяльності у сфері туризму (сільського зеленого туризму)». У Постанові Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 р. «Про розвиток туризму в Україні до 2010 року» висловлюється ідея щодо розробки Програми розвитку сільського зеленого туризму в Україні. У Законі України «Про особисте селянське господарство» (від 15 травня 2003 р.) можна знайти положення, згідно з яким селянські родини мають право надавати послуги СЗТ на основі власного господарства. Міністерство агропромислового комплексу України зазначило у проекті Національної програми розвитку агропромислового виробництва і відродження села на період до 2010 року про деякі заходи сприяння розвитку СЗТ [2, с. 77–78].

Формулювання цілей. Мета статті — довести, що в сучасних умовах актуалізації значення аграрного сектора економіки і всього АПК індивідуальні господарства населення в рамках свого економічного потенціалу можуть мати інноваційні прояви в наданні послуг у такій формі відносин, як «зелений туризм».

Вклад основного матеріалу. На нашу думку, СЗТ — це вид відпочинку, який проходить у сільській місцевості (незалежно від того, яку форму розміщення обирають туристи: кемпінг, проживання в агрооселі чи у сільському готелі, нічліг під час короткочасної поїздки) з використанням рекреаційних ресурсів, які або безпосередньо пов'язані із сутністю сільського способу життя, місцем розташування сільських територій, сільським господарством тощо або таких, що дають змогу безперешкодно використовувати їх, незважаючи на місце дислокації рекреанта, вносячи нові акценти у відпочинок внаслідок наявності широкого спектру можливостей комбінування «класичного», «альтернативного» та «сільського» відпочинку.

Ми пропонуємо визначати СЗТ як синтетичну категорію, що об'єднує всі види організації туризму, які відбуваються на базі села, що своїм наслідком має значний соціально-економічний ефект і дозволяє забезпечити оптимальне використання трудових, рекреаційних, екологічних ресурсів. Подібне визначення та зазначена теза ґрунтуються на конгеніальній платформі. Це підтверджується думкою експертів Всесвітньої туристичної організації, згідно з якою сутність СЗТ розкривається після погляду на нього в різних ракурсах та сприйняття його з позиції складної діяльності, що містить пішохідні прогулянки, гірські походи, альпінізм, полювання, рибальство, кінні прогулянки, спортивні та оздоровчі подорожі, а також інші, менш спеціалізовані, форми туризму [3, с. 14].

Наше визначення відображає реальні тенденції у даному туристичному секторі та практику організації СЗТ. В. І. Биркович, аналізуючи шляхи максимізації прибутків суб'єктів СЗТ, каже про широкий спектр послуг, які можуть надавати селяни окрім прийому на проживання туристів: активна участь у створенні туристичних маршрутів і організація екскурсій; організація полювання, рибальства та інших егерських заходів; надання в прокат туристичного спорядження; історико-етнографічні заходи та реалізація товарів народних промислів [4, с. 140]. Прикладом, що підтверджує наше визначення, є історія становлення СЗТ у Жовківському Розточчі, в якому досить давно знаходилась база відпочинку. Період 1990-х для Розточчя характеризувався занепадом рекреаційних баз. Враховуючи туристичний потенціал (обумовлений наявністю атракцій екологічного, релігійного, міжнародного туризму), громадські організації та місцеві органи оперативно відреагували на існуючі можливості і створили Жовківський осередок СЗТ з п'ятьма базовими пунктами [5, с. 1].

Яким же чином СЗТ впливає на функціонування соціальної інфраструктури АПК?

Відомо, що АПК є сукупністю галузей народного господарства, які спрямовані на виробництво, зберігання, переробку та реалізацію продукції сільськогосподарського призначення. АПК складається з чотирьох сфер. Перша сфера — галузі промисловості, які зорієнтовані на виробництво засобів виробництва та їх подальше постачання виробникам сільськогосподарської продукції, а також галузі, що здійснюють технічне обслуговування сільськогосподарського виробництва. Друга — сільське господарство. Третя сфера (переробна) — це галузі, сукупність яких утворює механізм безпосередньої реалізації (заготівля, переробка, зберігання, транспортування та реалізація продукту сільського господарства) [6, с. 18—19]. Важливе місце займає інфраструктура (як виробнича АПК, так і соціальна у селі), яку можна вважати окремою (четвертою) сферою АПК.

Основною тенденцією АПК є нерівномірність розвитку його сфер. Переробна галузь розвивається найкращим чином: відбувається розширення існуючих підприємств, з'являються нові, відбувається відновлення колишніх потужностей, подекуди технологічне переоснащення. Перша сфера АПК знаходиться у стані перманентного зниження потужностей, що обумовлено низьким попитом на засоби виробництва та їх обслуговування, оскільки виробники сільськогосподарської продукції через незадовільний фінансовий стан часто відмовляються від придбання сільськогосподарської техніки. Безпосередньо сільське господарство перебуває у крайній незадовільній стані. Соціальна та виробнича інфраструктура нині у найгіршому стані: підтримка соціальної інфраструктури села забезпечується коштами на мінімальному рівні, оскільки відповідно до Бюджетного кодексу соціальна інфраструктура фінансується за рахунок місцевих бюджетів, з їх малими фінансовими потужностями. Занепадає

соціальна інфраструктура, знижуються можливості культурного розвитку сільських жителів, погіршується шляхове сполучення [7, с. 31].

Це призводить до виникнення хибного кола: низький рівень соціального забезпечення, побутового обслуговування та доходів каталізує виникнення демографічної кризи, безробіття, які в свою чергу негативно впливають на АПК, участь у діяльності якого є для сільського населення основним джерелом доходів. Високий рівень відтоку робочої сили та низька еластичність заробітної плати на ринку сільської праці призводить до зменшення масштабів сільськогосподарського виробництва. Це обумовлює низьку платоспроможність та архаїчність технологічного оснащення, а отже і зменшення попиту на продукцію першої сфери АПК. З колапсом перших двох сфер відбуваються регресивні зміни у третій. Усе це, в свою чергу, негативно впливає на соціально-економічну базу села.

Ми погоджуємося з тим, що «організаційно-структурні перетворення в аграрному секторі мають бути забезпечені шляхом стимулювання кооперації на селі, а також розробки науково обґрунтованої диверсифікації сільськогосподарського виробництва за регіонами України» [7, с. 33]. Важливим у світлі цієї тези є питання інфраструктури, побутового обслуговування та соціальної сфери як факторів, що повинні стимулювати розвиток аграрної сфери (як за рахунок розвитку зазначеного на певних територіях, так і за рахунок зменшення навантаження на бюджет і використання вивільнених коштів для інтенсифікації аналогічних сфер у регіонах, в яких не відбувається розвиток СЗТ).

Як зазначає В. І. Куценко, СЗТ є «одним з найперспективніших напрямів структурної перебудови сільської економіки», що позитивно впливає на стан таких галузей як транспорт, зв'язок, будівництво [8, с. 1]. Туристична інфраструктура — це сукупність туристичних підприємств і організацій, об'єктів і споруд, транспортних мереж і комунікацій, що забезпечують туристичну діяльність, до складу якої входять об'єкти розміщення, харчування, культури, обслуговування (матеріально-технічна база туризму); шляхи системи водопостачання, каналізації, електричні мережі, зв'язок, медичні заклади (об'єкти загальногосподарчого призначення). Туристичне середовище виступає основою типології об'єктів туристичної інфраструктури, тому справедливим є твердження про виділення інфраструктури СЗТ [9, с. 66].

Особливості інфраструктури СЗТ полягають у такому:

– головним об'єктом СЗТ є агрооселя, де надаються основні послуги для відпочиваючих; таке обслуговування ґрунтується на внутрішніх можливостях сільських садіб, тобто господарі самі забезпечують своїх клієнтів більшістю послуг і, таким чином, у них не виникає потреби у зовнішніх об'єктах інфраструктури, що можуть бути в рамках певної сільської місцевості;

– сучасне українське село характеризується низьким рівнем інфраструктурної забезпеченості, що передбачає застосування селективного підходу до вибору осередків проведення інфраструктурного інвестування;

– потреба у невеликих інвестиціях, оскільки у номенклатурі інфраструктури превалююче положення займають декілька типів об'єктів, дифузія інших типів у стратегії розвитку або не потрібна взагалі (готельне господарство за винятком малих форм готельного бізнесу, поширених у певних європейських регіонах);

– переважна частина об'єктів обслуговування, до яких належать ресторани, кафе, клуби, дискотеки, аквапарки, яхт-клуби), або виступає як певний етап після підтвердження практикою привабливості певного туристичного регіону (стоянки для автотранспортних засобів, малі форми упорядкування пляжів і парків і таке інше).

Інвестування в туристичну інфраструктуру такого типу водночас покращує матеріальну забезпеченість звичайного селянина, оскільки входження сільських господарств у туристичну діяльність потребує покращення як благоустрою самих садиб, так і забезпеченості різноманітними інфраструктурними ресурсами. Таким чином, при функціонуванні та розбудові СЗТ здійснюється комплексний вплив на четверту сферу АПК.

Іншою стороною впливу СЗТ на розвиток АПК є те, що акумуляція коштів у господарствах, що надають туристичні послуги, дає можливість селянам у подальшому інвестувати у третю сферу АПК як найбільш рентабельну, з особливостями функціонування якої мають бути ознайомлені селяни. Надання туристичних послуг у вигляді допоміжної диверсифікації переважно фермерськими господарствами підтримує другу сферу. Це відображено на рис. 1.



Рис. 1. Вплив СЗТ на АПК

Упровадження СЗТ тісно пов'язане з реформуванням аграрної політики. Останнім часом полемічним, особливо у західній економічній науці, є проблема вибору сценарію розвитку між консервативною та новою ліберальною аграрною парадигмою. За Л. Тітвенном, зміст останньої полягає у тому, що «сільське господарство більше не є проблемною галуззю», тому його слід розглядати як конкурентоспроможну галузь як у системі національної економіки, так і в рамках світового ринку. Зазначимо, що більшість українських науковців скептично ставляться до можливості впровадження цієї моделі в Україні. Так, В. Онегіна зазначає, що стан сучасного аграрного сектора не відповідає тим умовам, за яких як наукова громадськість, так і практики намагаються демонтувати сільськогосподарську доктрину, бо аграрний ринок є незбалансованим, неефективним, не тяжіє у перспективі до довгострокової рівноваги, не забезпечує ефективного відтворення ресурсів. Але автор зазначає, що досвід країн при вирішенні проблем сільськогосподарського ринку є доволі корисним [10, с. 65].

Онегіна В. зазначає, що інструментам консервативної аграрної парадигми (заставним та інтервенційним операціям, цільовим цінам, прямим виплатам товаровиробникам, контролю за пропозицією, стимулюванню попиту) протистоять ризик-менеджмент, компенсаційні виплати, що не впливають на виробничі рішення і, що найбільш важливо в рамках нашого дослідження, програми підвищення мобільності трудових ресурсів. В українських реаліях селянин повинен виступати не тільки учасником суспільного виробництва як виробник сільськогосподарської продукції, а й як суб'єкт, здатний на трудовий дрейф. Саме на це спрямований сільський туризм, з одного боку, пропонуючи альтернативну можливість зайнятості, дозволяючи накопичити кошти, які в подальшому можна інвестувати зі зміною кон'юнктури, а з другого боку, — даючи можливість виробити навички праці у сфері обслуговування, які в подальшому можуть бути застосовані для зміни типу діяльності.

Малієнко А. М. та А. В. Мазуренко, аналізуючи сучасні проблеми розвитку аграрного сектора, зазначають, що здійснення аграрних реформ передбачає наявність сильної та рішучої влади, здатної забезпечити реальні зрушення, а також наголошують на зміні концепції розвитку не тільки виробництва, а й територіальних громад: у рамках цієї моделі для сільських громад потрібно забезпечити більшу фінансову самостійність на рівні бюджету та збільшення земельного податку [11, с. 23–24]. У рамках управління СЗТ наявність об'єднуючого центру, який би забезпечив розвиток цієї галузі на рівні руху фінансів, нормативної бази та інформаційної інфраструктури постає беззаперечною запорукою розвитку СЗТ. Особливість організа-

ції СЗТ не повинна передбачати значного збільшення фіскального тиску на рівні місцевої громади.

Вивчення питання впливу СЗТ на АПК потребує розглядати його у зв'язку з комплексним характером утілення соціально-економічної функції СЗТ у життя. По-перше, окреслена в роботі взаємодія СЗТ та АПК можлива лише в разі наявності державної підтримки розвитку СЗТ, що обумовлено сприйняттям СЗТ як джерела позитивних екстерналій. По-друге, вплив СЗТ на АПК опосередковується низкою напрямів впливу СЗТ на інші сфери суспільного життя (впровадження доктрини багатofункціонального та сталого розвитку села; диверсифікація фермерських господарств і трансформація особистих селянських; вирішення проблеми відтоку робочої сили із села; соціальний туризм; покращення соціальної та виробничої інфраструктури села та естетичних якостей сільських територій, розвиток сфери побутового обслуговування населення тощо), що має стати предметом майбутніх досліджень.

Висновки. Таким чином, особливості СЗТ як сфери діяльності (невеликі інвестиційні потреби, гнучкість у використанні туристичних ресурсів, широкі можливості для створення кооперативів і кластерів тощо) та можливість розглядати його як засіб активізації розвитку регіонів, формування раціональної туристичної політики, покращення сфери соціального забезпечення на селі, диверсифікації діяльності фермерських господарств, упровадження багатofункціонального села, покращення добробуту селянина дають підстави стверджувати, що СЗТ має широкі можливості для впливу на економічні процеси у суспільстві.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гловацька В. В. Сільський зелений туризм: сутність, функції, основи організації / В. В. Гловацька // Економіка АПК. — 2006. — № 10. — С. 148–155.
2. Федорюк М. Д. Організаційно-економічні основи розвитку соціальної інфраструктури сільських територій за умов інтеграції в СОТ / М. Д. Федорюк, Н. С. Григанич, І. В. Дубель // Інноваційна економіка. — 2009. — № 3. — С. 153–159.
3. Рутинський М. Й. Сільський туризм : навч. посіб. / М. Й. Рутинський, Ю. В. Зінько. — К. : Знання, 2006. — 271 с.
4. Биркович В. І. Сільський зелений туризм — пріоритет розвитку туристичної галузі України / В. І. Биркович // Стратег. пріоритети. — 2008. — № 1. — С. 138–143.

5. Федорченко В. К. Історія туризму в Україні / В. К. Федорченко, Т. А. Дьорова. — К. : Вища шк., 2002. — 195 с.
6. Минаков И. А. Экономика отраслей АПК / И. А. Минаков. — М. : КолосС, 2004. — 464 с.
7. Комарова І. В. Державне регулювання аграрного сектора: необхідність та сучасні погляди на проблему / І. В. Комарова // Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. — 2008. — № 3. — С. 30–34.
8. Куценко В. І. Аграрний й екологічний туризм в якості локомотива розвитку сільської економіки [Електронний ресурс] // Економіка. Управління. Інновації. — 2009. — № 2. — Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2009_2/09kvirse.pdf
9. Панченко Т. Розбудова туристичної та курортно-рекреаційної інфраструктури — пріоритетний напрям регіонального розвитку України / Т. Панченко // Досвід та перспективи розвитку міст України : зб. наук. пр. — 2008. — № 14. — С. 63–68.
10. Онегіна В. Зміна аграрної парадигми та державна аграрна політика у розвинутих країнах / В. Онегіна // Економіка України. — 2005. — № 11. — С. 62–72.
11. Малієнко А. М. Альтернативний погляд на формування аграрної політики / А. М. Малієнко, А. В. Мазуренко // Агроінком. — 2007. — № 5–6. — С. 22–25.

ВЛИЯНИЕ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕННОГО ТУРИЗМА НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Лизогуб В. А., Перов А. В.

Раскрыты основные экономические особенности СЗТ, которые влияют на его место в развитии сельских территорий и аграрного сектора. Проанализирован характер влияния СЗТ на отдельные сферы АПК. Определено место СЗТ в дальнейшем реформировании аграрной политики.

Ключевые слова: сельский зеленый туризм; социально-экономические функции сельского зеленого туризма; формирование инфраструктуры под действием СЗТ; агропромышленный комплекс.

INFLUENCE OF RURAL GREEN TOURISM ON FUNCTIONING OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX

Lizogub V. A., Perov A. V.

The basic economic features of rural green tourism, which influence into his place in development of rural territories and agrarian sector, are exposed. The

character of influencing of rural green tourism on the separate spheres of agroindustrial complex, is analysed. The place of rural green tourism in future reformation of agrarian policy, is certain.

Key words: rural green tourism; socio-economic functions of rural green tourism; forming of infrastructure under action of rural green tourism; agroindustrial complex.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 331.106

КОНТРАКТ ПРО НАЙОМ ПРАЦІВНИКА: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ

*Л. С. Шевченко, доктор економічних наук, професор
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

Розкрито зміст економічної теорії контрактів. Здійснено інституціональний аналіз контракту про найом праці (працівника). Охарактеризовано сутність, функції, основні типи і моделі трудових контрактів. Особливу увагу приділено забезпеченню їх виконання.

***Ключові слова:** наймана праця; трудовий договір; контракт про найом праці (працівника); ринок праці; функції контракту про найом праці; виконання контракту.*

***Постановка проблеми.** У сучасній ринковій економіці зберігаються всі економічні й юридичні ознаки найманої (несамостійної) праці: юридична, тобто формальна свобода працівника; добровільне передавання працівником своєї робочої сили в розпорядження наймача (роботодавця) на визначений або невизначений строк шляхом укладення договору на ринку праці; включення працівника до складу персоналу; праця під керівництвом і в інтересах іншої особи (роботодавця), з підкоренням його господарській владі; платність праці (робота за винагороду), не пов'язана з володінням і використанням майна.*

В економіко-правовій і соціально-політичній літературі тому цілком законно вживаються поняття «найом працівника» і «наймана праця». Однак законодавець не оперує терміном «контракт про найом праці (працівника)», застосовуючи термін «трудовий договір». Водночас можна зустріти твердження про те, що «як би не називався договір, що опосередковує несамостійну працю в інтересах іншої особи (трудовий договір, договір найму, трудова угода тощо), юридична природа його завжди одна — угода про найом праці» [1].

***Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Представники юридичної науки визнають, що відносини найманої праці традиційно набували форми договору трудового найму. Останній виріс із майнової угоди. Проте вже наприкінці XIX — початку XX ст. цивілісти зіткнулися з проблемою забезпечення*

соціальної справедливості укладання договору між особами з неоднаковою соціально-економічною силою на ринку праці і неоднаковими проявами економічної свободи. Разом з терміном «договір трудового найму» почав використовуватися термін «робочий (трудоий) договір» — договір найму з робітником у промисловості. Фабричне законодавство (промислове право) почало виокремлюватися в самостійну галузь приватного права.

У 1920-ті роки найману працю, незалежно від сфери її застосування, було визначено предметом трудового права, а в обіг уведено термін «трудоий договір» як категорію, що юридично опосередковує найману працю, а тому тотожну договору найму праці. Наймана праця мала місце, коли працівник був відчужений від засобів виробництва, — хоч у приватнокапіталістичному секторі економіки, хоч на державних підприємствах.

З кінця 1920-х — початку 1930-х років у СРСР у теорії трудового права поняття «трудоий договір» і «договір трудового найму» почали протиставляти. Аргументувалося, що наймана праця має місце лише при капіталізмі, де трудові правовідносини набувають форми угоди купівлі-продажу робочої сили. При соціалізмі ж ідеться про товариську співпрацю вільних від експлуатації людей. Контрагентом працівника є суспільство як об'єднання трудящих — власників засобів виробництва. Відповідно терміни «наймач» і «наймодавець» уважалися неприйнятними для позначення сторін соціалістичного трудового договору. Останній був фактично лише угодою про приймання-вступання на певну роботу. Така точка зору практично панувала весь радянський період.

Нині трудоий договір визначають як «угоду між працівником і власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом або фізичною особою, за якою працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою, з дотриманням внутрішнього трудового розпорядку, а власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган або фізична особа зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату і забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін» [2]. Це діяльність одного індивіда (працівника) відповідно до інструкцій іншого (роботодавця). Предметом трудового договору є процес трудової діяльності, його організація (жива праця людини) [3, с. 200; 4, с. 249–250; 5, с. 143; 6, с. 270–271]. Особливою формою трудового договору є контракт.

Утім розбіг думок учених суттєвий. Одні науковці наполягають на неприпустимості й недоцільності використання термінів «найм» і «наймана праця» у трудовому законодавстві для характеристики договірної форми реалізації вільною людиною своїх здібностей до суспільної праці у соціальній, правовій державі [7]. Інші ж дослідники, навпаки, аргументують наявність підстав

в умовах ринкової економіки саме для договору трудового найму, але розглядають його як різновид родового поняття «трудовий договір», що регулює трудові відносини осіб, які не є власниками засобів виробництва, з трудовими відносинами «працюючих власників»; «юридичну форму ринку праці». На думку Р. Б. Хуторецького, трудовий договір і договір трудового найму є лише різними термінами, що означають договір купівлі-продажу робочої сили, характерною ознакою якого є несаможиттєвість праці працівника [1]. Висловлено й думку про те, що відносини, пов'язані з працею, доцільно регулювати нормами цивільного права шляхом повернення до суто цивілістичної моделі найму праці.

Формулювання цілей. За таких умов ми ставимо за мету розкрити економічну природу та економічні функції трудового договору в умовах ринкової економіки як контракту про найом працівника. Розв'язанню такого завдання сприятиме інституціональна теорія контрактів, що сформувалася на рубежі 1970—1980-х рр. ХХ ст. (Б. Саланьї, Є. Фама, О. Вільямсон, С. Гроссман, О. Харт, М. Дженсен, У. Меклінг, В. Л. Тамбовцев, А. Є. Шастітко).

Вклад основного матеріалу. У термінах інституціональної економічної теорії контрактом (*від лат. contractus* — угода) називають:

- сукупність деяких взаємних обіцянь (зобов'язань) економічних агентів;
- сукупність правил та умов обміну між двома і більше економічними агентами;
- економічний інститут, що опосередковує обмін правами власності як канал передавання цих прав і захищає права власності. Контракт фіксує, які права і на яких умовах передаються від одного економічного суб'єкта до іншого [8];
- будь-яку угоду про обмін правомочностями та їхній захист. При цьому логічна конструкція угоди (контрактації) передбачає наявність трьох елементів: пропозиції (оферти), прийняття пропозиції або погодження з пропозицією (акцепт) і винагороду (обіцяння другого суб'єкта або сторони угоди в обмін на обіцяння першої сторони). У момент укладення договору він містить протиставлення двох обіцянь — одне в обмін на інше [9, с. 229; 10, с. 24–25, 27; 8].

Суб'єктами контракту про найом праці (працівника) є роботодавець і працівник, а об'єктом — трудова функція власника робочої сили. Під час найму працівник як наймодавець, не втрачаючи права власності на свою робочу силу, передає роботодавцю як наймачу право користування конкретними професійними здібностями та право контролю за своїми трудовими послугами протягом певного часу відповідно до чинного трудового законодавства країни. Роботодавець, зі свого боку, зобов'язується створити належні умови праці, виплачувати заробітну плату, нести витрати на підготовку та підвищення кваліфікації, медичне обслуговування працівників, соціальне страхування

тощо [11, с. 35–36]. Здобуття права користування робочою силою найманого працівника у виробничому процесі і становить сутність *контракту про найом праці (працівника)*. У цьому сенсі терміни «трудовий договір (контракт)» і «контракт про найом праці» означають одновидові поняття.

Економічне призначення контракту про найом праці (працівника) розкривають його функції.

Подолання асиметрії інформації між суб'єктами ринку праці як потенційними агентами контракту. Так, теорія контрактних стимулів пов'язує контракти з розв'язанням проблем координації, обумовлених існуванням асиметричної інформації між агентами. У моделі «принципал — агент» одна сторона (принципал) вважається більш поінформованою, ніж інша (агент). Через це принципал пропонує агенту контракт за принципом: погоджуйся або відмовляйся. У нашому випадку необхідно знайти такий контракт про найом працівника (схему винагороди), який максимізує очікуваний дохід роботодавця (принципала) за умови, що найманий працівник (агент) буде максимізувати свою власну корисність і захоче укласти контракт. Акцент робиться на двох видах проблем: 1) на «відборі найгірших», коли до моменту укладення контракту не можна позбутися асиметрії інформації стосовно здібностей працівника; 2) на «моральному ризику» внаслідок прихованих дій працівника, що не відповідають інтересам роботодавця, та приховування певної інформації. Оптимальний контракт має містити систему стимулів, які б зацікавили працівника в розкритті значущої інформації та в здійсненні дій, що відповідають цілям роботодавця [12, с. 156–159].

Координація (погодження) дій сторін контракту. Для економіки типовою є ситуація, коли власних ресурсів для досягнення мети недостатньо, але такі ресурси є в розпорядженні інших людей. Якщо ресурси відчужувані і мобільні, має місце ситуація потенційно вигідного обміну — переміщення ресурсів у певній пропорції від одного індивіда до іншого, і навпаки. Для цього індивіди повинні узгодити предмет, пропорції, порядок і час обміну. Якщо ж потрібні ресурси або невідчужувані (робоча сила), або немобільні (ділянка землі), то формування їх ефективної комбінації потребує узгодження індивідуальних планів дій власників. Наприклад, якщо роботодавцю потрібно застосування навичок найманого працівника в певному місці і в певний момент часу, то і місце, і час мають бути доведені до відома найманого працівника й узгоджені з його власними планами (оскільки той може мати більш ніж одне замовлення на реалізацію свого вміння).

Якщо ж завдання забезпечення координації залишилося нерозв'язаним, то потенційно вигідний обмін не відбувся. Цьому можуть заважати: відсутність інформації про ресурс і можливості його використання та ненадійність здійснення обміну (відсутність довіри, невпевненість у діях іншої сторони) [10,

с. 13–14]. Механізмом подолання негативного впливу таких чинників і є контракти. Можна погодитися, що «контракти — це механізм, який вносить планомірність у стихійну ринкову діяльність» [8].

Оптимізація трансакційних витрат обміну правами власності на робочу силу. Сторони будь-якого контракту постійно співвідносять нинішні (*ex ante*) та ймовірні майбутні (*ex post*) витрати. Детальна розробка контракту потребує необхідної інформації, попередніх оцінок об'єкта угоди (його якості), аналізу позицій контрагентів, ведення переговорів тощо і цим збільшує витрати *ex ante*. У той же час правильно сформульовані умови контракту, заздалегідь визначені способи дій сторін у разі виникнення розбіжностей або детальна регламентація поведінки учасників угоди утримують контрагентів від подальших опортуністичних дій і зводять до мінімуму витрати *ex post*. У [13] ми детально дослідили характер трансакційних витрат обміну правами власності на робочу силу, запропонувавши шляхи їх оптимізації.

Досягнення компромісу між достовірністю зобов'язань і витратами на їх підтримання. ЦентRALЬНОЮ проблемою контрактних відносин завжди є забезпечення та самозабезпечення виконання контракту. Як роботодавець, так і працівник одержують більше вигод від чесного продовження існуючих трудових відносин, ніж від розривання таких. Особливого значення за таких умов набуває інститут відповідальності сторін трудового контракту.

З економічної точки зору, відповідальність може бути розглянута як результат прагнення економічних суб'єктів до максимізації власної корисності через підпорядкування своїх дій існуючим у суспільстві нормам і цінностям, інтересам інших суб'єктів. Умовою підпорядкування є здатність одного суб'єкта відповідальності у разі відмови від такого підпорядкування створити для іншого суб'єкта витрати, які неможливо зменшити або компенсувати. Однією з найважливіших форм відповідальності кожної зі сторін трудового контракту є надання достовірних зобов'язань [14].

Достовірні зобов'язання — це зобов'язання, які, по-перше, заслуговують на довіру. Таке трактування достовірності зобов'язань стає винятково актуальним, враховуючи схильність суб'єктів контрактації до опортунізму, коли з'являється можливість безкарно маніпулювати інформацією у власних інтересах (з вигодою, величина якої перевищує очікувані розміри санкцій) або займатися вимаганням перерозподілу доходів на свою користь. Тобто якщо зобов'язання достовірні *ex ante*, то це ще не означає їх виконання *ex post*. За умови відсутності опортуністичної поведінки проблеми достовірності зобов'язань не виникає: вони є достовірними вже за визначенням. Коли у двосторонньому трудовому контракті зобов'язання дає працівник, то адресатом зобов'язань (суб'єктом довіри) виступає роботодавець. Достовірність зобов'язань він сприймає саме як неопортуністичність майбутньої поведінки працівника.

Достовірні зобов'язання, по-друге, є такими, порушення яких невігідне стороні, яка їх дала, оскільки це пов'язано з додатковими витратами. Наприклад, якщо роботодавець за порушення умов контракту чекатиме застосування до нього штрафів або інших санкцій, розмір яких перевищуватиме вигоди від недотримання умов контракту, його зобов'язання перед працівником будуть достовірними. Якщо працівник за порушення умов контракту чекатиме застосування до нього певних санкцій (позбавлення премій, скорочення соціального пакету тощо), розмір яких перевищуватиме вигоди від порушення, його зобов'язання перед роботодавцем теж будуть достовірними.

Утім порушення трудового контракту однією з його сторін можуть бути навмисне спровоковані (інсценовані) іншою стороною контракту. Зокрема, роботодавець з метою зменшення (або не виплати) заробітної плати, відмови працівникові в кар'єрному зростанні чи одержанні іншої вигоди створює такі умови праці, за яких працівник не може працювати і звільняється. Застосування до нього санкцій як механізму компенсації лише ускладнює ситуацію. Засобом забезпечення достовірних зобов'язань у такому випадку може бути «застава» — будь-який цінний для працівника (заставника) об'єкт, який (або права на який) він може втратити в разі порушення ним умов контракту, але одержувачем застави буде держава, а не роботодавець. В останнього тоді значно знижуються стимули до провокації або інсценування порушення умов контракту працівником (тобто до зловживання правом). Іншим виходом із ситуації є пошук такої форми застави, яка має високу цінність для працівника, але не має високої цінності за межами даного контракту для роботодавця.

Спровокувати порушення умов контракту з боку роботодавця може й сам працівник. Намагаючись звільнитися з роботи так, щоб не відшкодувати, наприклад, витрат роботодавця на одержання освіти, він починає працювати впівсили, порушує трудову дисципліну, не використовує повністю свої творчі здібності тощо. Чи карати тоді роботодавця? Знов-таки, способом розв'язання проблеми стає застава на користь держави, але не грошові виплати працівникові, якого звільняють.

Отже, економічна природа контракту така, що обов'язки однієї сторони передбачають наявність правомочностей іншої. Причому одна й та сама умова контракту для однієї сторони є обов'язком, а для іншої — правомочністю. Необхідність узгодити такі прямо протилежні за своєю спрямованістю інтереси контрагентів породжує контрактний торг. Його завдання — підвищити рівень достовірності взятих зобов'язань і ефективності правомочностей. Ефективність правомочностей прямо пропорційна ступеню достовірності взятих зобов'язань. Оскільки ж процес специфікації зобов'язань і правомочностей продукує витрати і відповідно пошук альтернативних варіантів, контракт має сенс як економічний феномен. «Економічне визначення контракту:

контракт — це компроміс між достовірністю зобов'язань і витратами на їх підтримання» [15].

Зменшення ризиків реалізації контракту. Звичайним явищем є незбіг у часі моментів укладення контракту і його виконання. При цьому зовнішні по відношенню до контракту чинники породжують численні ризики.

За своїм ставленням до ризику виокремлюються три умовні групи людей: 1) нейтральні до ризику; 2) такі, що не приймають ризику; 3) схильні до ризику [15, с. 19]. Для осіб із симетричним ставленням до ризику пропонується контракт про продаж. Він визначає певне коло завдань, які мають бути розв'язані в процесі виконання контракту і при настанні тих чи інших подій забезпечити максимальний загальний виграш сторін. Для індивідів з асиметричним ставленням до ризику існує контракт про найом. Агент, якому ризик неприйнятний, відмовляється від нього, делегуючи власну свободу дій іншій стороні (принципалу), що нейтральна до ризику або навіть виявляє схильність до ризикованих рішень. У контракті про найом фіксується сам факт підпорядкування агента принципалу, що передбачає дії першого в інтересах іншого при настанні певних подій. При цьому агент незалежно від результатів контрактних взаємодій одержує фіксовану винагороду. Виграш принципала визначається результатом зусиль агента і впливом сил довкілля.

Контракт про найом, на думку інституціоналістів, узагалі одержав свою назву з урахуванням моделі взаємодії найманого працівника і роботодавця, в якій найманий працівник вважається супротивником ризику, а роботодавець — нейтральним до ризику. Працівник, не бажаючи брати на себе ризик непередбачуваних наслідків своїх дій і будучи впевненим, що хтось інший розпорядиться його робочою силою краще, добровільно передає роботодавцю право користування своєю робочою силою та контролю над своїми діями. При цьому, якими б не були ринкова кон'юнктура й попит на вироблений найманим працівником продукт, він одержує фіксовану винагороду [9, с. 235].

Ризиків реалізації контракту про найом працівника багато. Більшість із них пов'язані з тим, що контракт про найом працівника за своєю формою є неповним. По-перше, він укладається в умовах відсутності вичерпної інформованості суб'єктів трудових відносин один про одного, про загальний стан ринку праці, його конкурентне середовище тощо.

По-друге, індивідуальний контракт із працівником укладається на момент часу t , а реальне використання робочої сили найманого працівника починається з моменту часу $t + 1$. Тобто при укладенні контракту ні найманий працівник, ні роботодавець не можуть передбачити й відобразити в контракті всі можливі події, що будуть стосуватися організації праці в майбутньому.

По-третє, багато роботодавців вже після найму працівників здійснюють так звані специфічні інвестиції в персонал, спрямовані на формування

необхідних трудових навичок, професійну орієнтацію, адаптацію до нових умов роботи, підвищення кваліфікації, згуртування працівників і т. п. Таке інвестування відбувається у процесі використання найманої праці, але раніше, ніж з'ясується, чи був сенс здійснювати такі витрати (у період часу між $t + 1$ і $t + 2$). Якісні зміни у структурі працівників унаслідок інвестицій, поява нових вигод від трудового процесу та необхідність їх розподілу ставлять питання про перегляд початкових умов контракту й проведення повторних переговорів найманого працівника і роботодавця, а також про довгострокові трудові контракти — на період, не менший за термін окупності витрат на освітні та інші аналогічні програми. Цим створюються додаткові умови саме для неповних трудових контрактів.

Неповнота трудових контрактів особливо пов'язана з нестабільністю економічної кон'юнктури, постійними коливаннями заробітної плати й прибутків як доходів основних суб'єктів ринку праці. Серед економістів тому обговорюються моделі оптимального й субоптимального контрактів, які фіксують розподіл ризиків на ринку праці між працівниками і роботодавцем (фірмою).

Модель оптимального контракту виходить із того, що працівники не схильні до економічного ризику і надають переваги трудовим контрактам, які дають рівний реальний дохід за будь-якої господарської кон'юнктури. Роботодавець, зі свого боку, закладає в договір вимогу окупності і взаємовигідності контракту. Для періодів економічного спаду і скорочення обсягів виробництва нерідко робляться застереження про можливість припинення додаткових оплачуваних робіт, переходу на неповний робочий день і навіть тимчасове звільнення певної частини зайнятих. Оптимальними, таким чином, вважаються контракти «з урахуванням непередбачуваних умов», які визначають рівні зайнятості й оплати праці для різних можливих станів економіки — як сприятливих, так і несприятливих.

Модель субоптимального контракту передбачає, що працівники при укладенні контракту воліють знати точний обсяг роботи, розміри винагороди за працю й терміни її виплати. Роботодавець у цьому разі приймає односторонні рішення. Керуючись розмірами і строками виплати винагороди, він наймає чітко визначену кількість працівників, підписуючи з ними контракти. Рівні зайнятості для різних станів економіки не фіксуються. Важливо тільки не припуститися помилки, розраховуючи ставки заробітної плати.

Зменшення рівня невизначеності шляхом оцінювання очікуваних і фактичних схем соціальної поведінки сторін. Формальний трудовий договір регулює відносини економічного обміну, однак наймані працівники вступають з роботодавцями й у відносини соціального обміну. Зважаючи на це, D. M. Rousseau виокремив трансакціональні і реляціональні контракти. Економічний зміст *трансакціональних контрактів* — обмін «уміння — гроші» між працівником

і роботодавцем. Для цієї форми контрактів характерні винагорода за певний обсяг роботи, відсутність довгострокових зобов'язань, позитивна кореляція з «кар'єризмом» (намаганням зробити кар'єру), невисока довіра до фірми і незначна готовність до змін. У *реляціональних контрактах* на перший план виходять соціально-емоціональні аспекти обміну: роботодавець відчуває себе зобов'язаним забезпечити стабільність робочого місця, а працівник — дотримуватися лояльності по відношенню до фірми. Така форма обміну корелює позитивно з «довірою і готовністю до змін» і негативно — з «кар'єризмом» [16, с. 115–116].

Трудові контракти, які містять неформальні домовленості (через свою невизначеність вони не мають юридичної сили), стають неявними.

У [17, с. 169–170] неявні контракти поділяються на конвенціональні і соціальні. *Конвенціональні контракти* мають за основу деякий первинний договір, укладений у явному вигляді. Однак при подальшому співробітництві логіка дій сторін починає базуватися на сукупному досвіді попередньої взаємодії, факторах репутації, достовірності зобов'язань тощо. Причому на поведінку контрагентів впливають і соціальні норми, і поняття професійної етики. Так, поширеною конвенцією сторін трудових відносин стало ухиляння від оподаткування заробітної плати, згода працівників на вибіркове дотримання працедавцем КЗпП (подовжений робочий день, скорочену відпустку, небезпечні умови праці). Як результат — зростання проявів взаємної опортуністичної поведінки сторін контракту: шантажу, прямого обдурювання, маніпулювання інформацією у власних цілях тощо.

Сторони, що укладають *соціальний контракт*, можуть лише припускати, що були зроблені якісь зобов'язання. Їхні дії базуються на уявленні про існуючі в даному соціумі (соціальній або професійній групі) норми, традиції, звичаї, правила ділового етикету. З одного боку, такі угоди є найефективнішими: вони забезпечують мінімізацію витрат укладення контракту; самовиконуються, отже, дають економію на витратах примушення; несуть мінімальний ризик постконтрактної опортуністичної поведінки. З іншого боку, ті самі обставини обумовлюють обмежену можливість застосування імпліцитних контрактів, а також труднощі їх аналізу. Лише члени суспільства, які мають однакове уявлення про соціальні норми і правила ділового етикету, можуть інтерпретувати відносини в термінах імпліцитного контракту та виконати його таким чином, на який очікує протилежна сторона. Фактично це означає односторонньо взяті зобов'язання.

У [18, с. 229–243] неявні трудові контракти аналізуються як довірчі й психологічні контракти. *Довірчі контракти* формулюються в основному в абстрактних термінах і діють протягом невизначеного терміну. Вимоги до виконання роботи в них визначені неповно або неоднозначно. Контракти

набувають характеру довірчих, якщо роботодавець чесно виконує взяті ним зобов'язання перед найманими працівниками.

Психологічні контракти віддзеркалюють комбінації думок індивідуальних працівників та їх роботодавців про те, чого вони чекають один від одного. Це набір взаємних і непрописаних очікувань, передбачень, обіцянок і зобов'язань, які існують між індивідуальними працівниками і роботодавцем. З точки зору працівника, психологічний контракт включає: упевненість у тому, що керівництво фірми виконає свої обіцянки («виконає угоду»); ставлення до працівників з позицій справедливості, рівності й стабільності; гарантії зайнятості; можливість виявити компетентність; очікування кар'єрного зростання та умов для розвитку вмінь і навичок; можливість впливу на трудовий процес. Психологічний контракт дає працівникові відчуття того, що він впливає на те, що з ним відбувається на підприємстві, і відповідно до цього будує свою поведінку [16, с. 115—116]. З точки зору роботодавця, психологічний контракт стосується таких аспектів трудових відносин, як: відданість працівника фірмі; компетентність; докладення необхідних зусиль; вірність; покора.

Проте при зміні умов зайнятості відбувається переоцінка очікувань співробітників. Неминучим може виявитися й розчарування з боку як роботодавця, так і працівників. Не допустити його можна шляхом управління очікуваннями. Працівникові роз'яснюють, що саме роботодавець очікує від нього в плані результатів праці, вмінь, навичок і цінностей. Йдеться про попереднє з'ясування, формалізацію очікувань, їх обговорення й узгодження з індивідуальними працівниками й групами працівників ще до моменту укладення контракту.

Примушування сторін контракту до формалізації соціально-трудових відносин і виконання взятих зобов'язань. Сторони контракту можуть самі стежити за виконанням зобов'язань або звернутися по допомогу до спеціалізованих органів, які розв'язують спори й карають тих, хто ухиляється від виконання домовленостей. Від вибору механізму примушування й відповідного гаранта контракту залежить спосіб розв'язання конфліктних ситуацій, що виникають у процесі обміну. Таку силу має держава у вигляді системи законодавства і судочинства. Але закон забезпечує захист тільки такого контракту, який є легітимним. Закон визначає вимоги до укладення контракту, надає йому форму, установлює істотні умови договору.

На практиці ж укладення трудового контракту часто супроводжується неформальними усними домовленостями про умови праці, наприклад, про більшу тривалість робочого дня, тіньову зарплату (за рахунок економії роботодавця на єдиному соціальному податку та економії працівників на прибутковому податку), відмову працівника від тих чи інших соціальних гарантій (оформлення листка непрацездатності, періодичних медичних оглядів), згоду на ненормований робочий день тощо.

Переговорні позиції найманого працівника на неформальному ринку праці послаблюються як несприятливою для нього кон'юнктурою самого ринку праці, так і неформальним характером контракту, що укладається. Захистити свої економічні інтереси і права, зафіксовані в усній домовленості, він не може і вдається до використання неформальних практик: опортуністичної поведінки, залучення до захисту своїх інтересів рідних, знайомих, керівників вищого рівня або навіть незаконних дій. Хоча, на думку [19, с. 1–4], неформальна угода між працівником і роботодавцем є все ж таки взаємовигідним обміном зобов'язаннями. Інтерес працівника до таких неформальних домовленостей з роботодавцем базується на одержанні доступу до робочого місця і більш сприятливих можливостей для вибудовування своєї трудової кар'єри.

Висновки. Подальші дослідження мають виявити й інші особливості контрактних відносин на ринку праці. Однак уже зараз можна стверджувати, що контракт про найом праці (працівника) є не тільки нормативною моделлю обміну на ринку праці, а й своєрідним планом спільної діяльності найманого працівника і роботодавця, механізмом узгодження, координування їхніх дій. Водночас у рамках контракту про найом праці (працівника) економічні відносини працівників і роботодавців набувають форми юридично оформлених прав і обов'язків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Хуторецкий Р. Б. Правовая природа трудового договора как основной трудовой сделки [Электронный ресурс] / Р. Б. Хуторецкий. — Режим доступа: <http://www.forum.yurclub.ru/index.php?act=Attach&type=post&id=4629>
2. Кодекс Законів про працю України. — Ст. 21.
3. Большая экономическая энциклопедия. — М. : Эксмо, 2007. — 816 с.
4. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. — 7-е изд., доп. — М. : Ин-т новой экономики, 2008. — 1472 с.
5. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : навч. посіб. / А. А. Ткач. — К. : Центр навч. л-ри, 2007. — 304 с.
6. Прилипко С. М. Трудове право України : підручник / С. М. Прилипко, О. М. Ярошенко. — 2-ге вид., переробл. і допов. — Х. : ФІНН, 2009. — 728 с.
7. Костюченко О. Трудовий договір чи найм: проблеми праворозуміння / О. Костюченко // Вісн. Нац. юрид. акад. України. Серія: Екон. теорія та право. — 2010. — № 2. — С. 174–184.
8. Мусаева А. М. Контрактные отношения в системе отношений собственности [Электронный ресурс] / А. М. Мусаева // Проблемы современной экономики : Евразийский междунар. науч.-аналит. журн. — 2008. — № 4. — Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=24734>

9. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 416 с.
10. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. — М. : ИНФРА-М, 2004. — 144 с.
11. Шевченко Л. С. Власність на робочу силу як інститут економіки / Л. С. Шевченко // Вісн. Нац. юрид. акад. України імені Ярослава Мудрого. Серія: Екон. теорія та право. — 2010. — Вип. 1. — С. 31–42.
12. Институциональная экономика : учебник / под общ. ред. А. Олейника. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 704 с.
13. Шевченко Л. С. Логіка найманої праці в термінах трансакційних витрат / Л. С. Шевченко // Вісн. Нац. юрид. акад. України. Серія: Екон. теорія та право. — 2010. — № 2. — С. 47–57.
14. Шаститко А. Достоверные обязательства в контрактных отношениях / А. Шаститко // Вопр. экономики. — 2007. — № 4. — С. 126–143.
15. Новгородцев Д. Я. К экономической теории контракта [Электронный ресурс] / Д. Я. Новгородцев. — Режим доступа: http://library.krasu.ru/ft/ft/_articles/0114717.pdf
16. Риготти Т. Трансформация отношений между наемными работниками и работодателями / Т. Риготти // Социально-трудовые отношения: проблемы и перспективы : материалы Первого герм.-рос. эксперт. форума «Формирование социальной политики», Москва, 17–18 нояб. 2008 г. — М., 2009. — С. 112–127.
17. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учебник / под общ. ред. А. А. Аузана. — М. : ИНФРА-М, 2005. — С. 169–170.
18. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами : пер. с англ. / М. Армстронг. — М. : ИНФРА-М, 2002. — С. 229–243.
19. Курбатова М. В. Региональная модель регулирования рынка труда [Электронный ресурс] / М. В. Курбатова // Россия: варианты институционального развития : Интернет-конференция, 25 окт. — 15 дек. 2006 г. — Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/295352.html>

КОНТРАКТ О НАЙМЕ РАБОТНИКА: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ

Шевченко Л. С.

Раскрыто содержание экономической теории контрактов. Осуществлен институциональный анализ контракта о найме труда (работника). Охарактеризованы сущность, функции, основные типы и модели трудовых контрактов. Особое внимание уделено обеспечению их выполнения.

Ключевые слова: наемный труд; трудовой договор; контракт о найме труда (работника); рынок труда; функции контракта о найме труда; выполнение контракта.

THE CONTRACT OF THE HIRING OF WORKER: THE ECONOMIC ESSENCE AND FUNCTIONS

Shevchenko L. S.

In the article the real meaning of economic theory of contracts is exposed. The institutional analyze of the contract of the hiring of worker is fulfilled. The essence, functions, main types and models of the labor contracts are defined. The special attention is given to the enforcement of the labor contracts.

Key words: hired labor; labor contract; contract of the hiring of worker; labor market; functions of the contract of the hiring of worker; enforcement of the labor contract.

УДК 330.342

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУТУ ЛОБІЮВАННЯ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

О. А. Гриценко, доктор економічних наук, професор

Л. М. Павловська, кандидат юридичних наук, доцент

Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого

Розглянуто економічні та правові умови виникнення інституту лобіювання. Проаналізовано основні ознаки груп спеціальних інтересів. Обґрунтовано інституційні засади формування інституту лобіювання в Україні.

Ключові слова: лобіювання, інститут лобіювання, групи спеціальних інтересів, інституційне проектування.

Постановка проблеми. Розвиток сучасних національних економік передбачає не тільки процес зміни існуючих правил господарювання, а також формування нових інститутів, що регулюють регламенти взаємодії ділового співтовариства та владних структур. В адміністративно-командній системі суб'єкт не враховує витрати, пов'язані з прийняттям рішення владним органом, не співвідносить їх з вигодами, і «тому бажання постійно впливати на

депутата у виборця мінімальне» [1, с. 375]. Зовсім по-іншому поводяться суб'єкти, що роблять раціональний вибір у політичному або економічному просторі ринкової економіки, де вони вимушені співвідносити граничні вигоди від свого впливу на суб'єкта, що ухвалює рішення, з граничними витратами. Індивідуальний вплив на органи влади найчастіше є неможливим, а економічно — неефективним. Тому виникає більш доцільний спосіб прийняття політичних рішень через інститут лобіювання, який розширює можливості впливу на владні органи, зменшує трансакційні витрати на просування інтересів, збільшує рівень відповідальності і обов'язковості всіх тих суб'єктів, що впливають на процес прийняття рішення.

Актуальність дослідження інституту лобіювання пов'язана з тим, що він активно використовується в реальній практиці прийняття господарських рішень, але існує в неформально-кримінальній формі як ланка корупційного механізму пов'язування інтересів підприємницьких структур і державних органів. Ігнорувати функціонування лобіювання в принципі неможливо, мова повинна йти про перетворення цієї ланки в демократичний інститут зняття суперечностей між індивідуальними та суспільними інтересами. Багато в чому це стане можливим на шляху правового оформлення діяльності лобістів.

Формулювання цілей. Мета статті полягає в тому, щоб виявити об'єктивні умови виникнення інституту лобіювання та здійснити інституційне проектування його правової форми в Україні.

Виклад основного матеріалу. Лобізм (від англ. lobby — вестибюль, коридори, кулуари) розглядають як систему дії (впливи) груп зі спеціальними інтересами на органи влади з метою приймання вигідних для цих груп рішень шляхом особового або письмового звернення. Лобіювання як специфічний вид діяльності є механізмом впливу приватних і суспільних організацій на процес прийняття рішень органами державної влади з питань внутрішньої та зовнішньої політики.

Політичного відтінку лобізм набув у США в роки правління президента Уліс С. Гранта (1869–1877), який з метою протистояння корумпованому і прагнучому до власної вигоди апарату чиновників вислуховував у вестибюлі готелю побажання людей, отримуючи за це певну плату. Професіоналізація лобістської діяльності оформилася в США згідно з ухваленням у 1946 р. спеціального закону. Остаточне узаконення лобіювання як різновиду професійної діяльності відбулося в 1995 р., коли було прийнято закон про відкритість лобіювання. Американська ліга лобістів називає своїх учасників «експертами з питань державного управління — його структури, програм, політики і законодавчого процесу. Лобісти забезпечують інформацією, відстоюють політичні позиції та захищають економічні, соціальні і спеціальні «філософії». Крім того, будучи основною ланкою зв'язку з творцями політичних рішень,

вони органічно включені в планування і реалізацію відповідних стратегій досягнення цілей» [2, с. 74].

Об'єктивним підґрунтям діяльності лобістів стає існування груп з особливими інтересами, що самостійно обирають різні конфігурації контролю доступу на необхідне поле взаємодії, концентруючи зусилля на вирішенні певних питань. Під групами спеціальних інтересів розуміють «сукупність агентів, які характеризуються збігом економічних інтересів, і на які діють виборчі стимули для виробництва спільного колективного блага» [3, с. 61]. Стійке відтворення груп спеціальних інтересів стимулює формування, підтримку і розвиток інституту лобювання, який виробляє відповідну стратегію вписування в той або інший господарський порядок. Групи спеціальних інтересів, утворюючи різні специфічні інститути, координують поведінку своїх суб'єктів на конкретному полі взаємодії. Це можуть бути організації споживачів, союзи підприємців, олігархічні і монополістичні структури. Вважається, що чим вужчі інтереси виражають відповідні групи, тим негативніший їхній вплив на якість інститутів [3, с. 61]. Характеристика інтересів (вузькі або широкі) не може бути заснована тільки на критерії масштабу охоплення учасників групи. Усі інноваційні проекти є результатом інтересу невеликої кількості їх учасників, проте не можна вважати їх інтереси вузькими. На нашу думку, важливим критерієм вираження інтересів тієї або іншої групи є їх участь в ухваленні рішення в умовах прямої демократії, тобто можливості кожним учасником прямо і безпосередньо виражати свою волю. Більшість груп спеціальних інтересів такої можливості не мають, а отже, виникає необхідність в існуванні особливих процедур, алгоритмів просування своїх інтересів. Механізм розв'язання цієї задачі об'єктивно стимулює використання лобювання, яке без відповідного нормативно-законодавчого оформлення перетворюється на корупційну схему взаємодії приватних і державних інтересів, виводячи його тим самим за рамки закону. Насправді ж лобізм як соціально-економічне явище є невід'ємним інститутом громадського суспільства, де існує безліч різних добровільних об'єднань людей (груп інтересів), які прагнуть довести свої вимоги до владних структур. У розвинених демократичних суспільствах, оцінюючи позитивний потенціал лобістської діяльності, не пропонується заборонити або поставити її в надзвичайно жорсткі рамки. Лобізм відповідає високій політичній культурі взаємин «держава — суспільство», що будується на принципі балансу можливостей їх взаємовпливу.

В економіко-політичному розумінні лобізм — діяльність зацікавлених осіб, що сприяє ухваленню органами влади тих або інших рішень, з використанням неформальних комунікацій в органах влади. У країнах з розвиненими процедурами лобювання (формально або неформально дозволеними) основною

рисом стає прозорість в їх діяльності, оскільки оприлюднюються учасники цих груп, їх податкові декларації з метою виявлення суб'єктів впливу і способів оплати їх інтересів. Юридично оформлений (відкритий) спосіб діяльності груп лобіювання стає механізмом викриття прихованих і незаконних корупційних схем.

Лобізм як економічне явище стає фрагментом мережевої економіки, що базується на використанні концепцій стосунків, заснованих на близькості. Останні розрізняються варіантами локальних економічних систем, що функціонують у формах общини, кліки, клану, клієнтели, блату, дистрикту, класстера, проекту [4, с. 375]. Саме проектний підхід лежить в основі угод, що визначають принципи функціонування лобістських організацій, оскільки проектні стосунки передбачають вибір людей на користь локальних взаємодій, заснованих на існуванні безлічі варіантів об'єднання, де кожний суб'єкт залежно від ситуації добровільно підтримує на певний період часу функціональний інтерес. Після завершення проекту відбувається перегруповування інтелектуального, фінансового капіталу і всієї інфраструктури на реалізацію нового проекту.

Коллективне благо, яке є результатом лобістської діяльності, за своєю природою носить змішаний характер (за класифікацією Рубінштейна [5, с. 95], оскільки воно має індивідуальну корисність для виробників і соціальну корисність, яка привласнюється суспільством у цілому. Вигоди від ухвалення політичного або економічного рішення будуть привласнені як усередині групи, так і в суспільстві, яке візьме на себе значну частину витрат. Безумовно, інститут лобіювання побудований на фрагментації політичного і економічного простору країни, оскільки передбачає локальне об'єднання, що керується власними правилами і персоніфікованими інтересами. У трансформаційному суспільстві це може призвести до спотворення і деформації правового поля. Виникаючі суперечності можуть бути зняті шляхом залучення експертів і відкритою процедурою голосування в органах влади. Крім того, створення консолідованого лобіювання, що виражає інтереси не окремих підприємств, організацій або банківських установ, а агрегованих суб'єктів (асоціацій, союзів, партій і т. п.), зроблять інститут лобіювання менш схильним до корупції та зловживань.

Сьогодні лобізм, хоча офіційно не визнаний в Україні, існує у всіляких формах. Найпоширенішим є точковий лобізм, який застосовують для одноразового розв'язання питань кадрового, тендерного характеру, ухвалення або відхилення законопроектів, їх окремих статей, прийняття одноденних законів. Лобістський характер мають депутатські запити, організація зустрічей з політиками і посадовими особами. Найбільш системний характер має діяльність іноземних лобістів, які безпосередньо працюють з представниками влади через свої компанії та банківські установи.

Упорядкування лобістської діяльності і викоринювання корупції — елементи однієї схеми. Розвинена корупція в теперішніх умовах ускладнює нормативне оформлення діяльності лобістів. Тоді як без надійних механізмів контролю над останньою неможливо подолати корупцію. Благонадійна діяльність лобістів стане можливою у міру розвитку політичної системи і корпоративних інститутів, таких як профільні асоціації, професійні спілки, об'єднання підприємців, представників малого бізнесу, споживачів тощо, які надаватимуть групам спеціальних інтересів стабільного інноваційного характеру, а врешті-решт забезпечать побудову громадського суспільства і правової держави.

Лобісти України давно просять їх «врегулювати» [6, с. 8–9], пропонуючи ухвалити спеціальний закон, що зможе охопити весь цивілізований механізм впливу груп спеціальних інтересів на ухвалення політичних і економічних рішень. Законодавче закріплення лобістської діяльності є визначальною умовою прозорості і легальності взаємодії між діловим співтовариством і органами державної влади у сфері просування власних інтересів. На підставі рішення Ради національної безпеки і оборони від 31 жовтня 2008 р. «Про стан протидії корупції в Україні», затвердженого Указом Президента України від 27 листопада 2008 р., № 1101, почалася розробка концепції законопроекту «Про лобіювання». Досвід регулювання лобістської діяльності в розвинених країнах може стати практичною підставою для створення необхідних правових інструментів в Україні, що дозволить зробити зрозумілішим і прозорішим процес взаємодії бізнесу і влади.

У світовій практиці широко застосовуються такі технології лобізму:

- мобілізація громадської думки (використання масових акцій, організація масових звернень до влади і компаній у ЗМІ, а також судових процесів);
- участь у виборчих кампаніях шляхом їх фінансування, особистої участі у виборах або висування «своїх» кандидатів;
- використання формальних контактів (розробка проектів нормативно-правових актів і організація їх обговорень, консультування представників влади і експертиза схвалюваних рішень, надання інформації, участь у роботі органів державної влади);
- застосування неформальних контактів (організація і проведення конференцій, «круглих столів», використання особистих зв'язків, організація неформальних зустрічей).

Закони про лобіювання існують не у всіх країнах. Проте багато з них тим чи іншим чином регулюють і контролюють діяльність лобістів, що дозволяє реалізувати їх позитивно апробовані процедури.

Чіткі законодавчі рамки лобіювання встановлені в США і Канаді, де спеціальними нормативно-правовими документами про регулювання лобізму

визначаються особи, які безпосередньо або через своїх представників, службовців збирають або одержують грошові кошти або інші цінності з метою дії прямо або опосередковано на ухвалення або відхилення органами влади якогонебудь законодавчого акту. Особливий порядок передбачений при реєстрації лобістів, які під присягою письмово зазначають адресу особи, яка їх наймає, і в чій інтересах вони виступають; терміни найму, суми винагороди; звіти, в яких наводять усі кошти, що отримані і витрачені на зазначені цілі; особи, яким були виплачені будь-які суми; найменування всіх документів, періодичних видань, журналів та інших публікацій, в яких за ініціативою особи були розміщені статті або матеріали по законопроектах, яким згідно з угодою вони повинні перешкоджати або надавати підтримку.

Закон про регулювання лобістської діяльності (Lobbyists Registration Act, LRA) у Канаді було ухвалено в 1988 р. Цей закон забороняє виконувати лобістські функції особам, які діють у межах своїх компетенцій: члени законодавчих або виконавчих органів влади провінцій; члени дипломатичних місій, що представляють у Канаді інтереси іноземних держав; члени представництва ООН, а також інших міжнародних організацій, для яких законодавчо передбачені імунітет і привілеї.

Згідно LRA, лобісти класифікуються по трьох групах: лобісти-консультанти (Consultant Lobbyists); корпоративні «вбудовані лобісти» (in-house lobbyists (corporate)), «вбудовані лобісти» від організації (in-house lobbyists (organizations)).

Лобісти-консультанти — це особи, які за плату на користь будь-якої організації або приватної особи, по-перше, звертаються до державних службовців, по-друге, організовують їх зустріч із третьою особою.

Корпоративні «вбудовані лобісти» (in-house lobbyists (corporate)) — це особи, значну частину (20 % і більш) обов'язків яких складає спілкування з держслужбовцями на користь роботодавця або афільованої компанії (якщо роботодавець — не фізична особа). Вони наймаються будь-якою організацією або приватною особою.

«Вбудовані лобісти» від організації (in-house lobbyists (organizations)) — це особи, які є співробітниками організації, частину обов'язків яких складає спілкування з держслужбовцями на користь компанії-роботодавця.

Незалежно від організаційної форми лобісти діють з метою: розробки проекту закону; введення, зміни або відміни будь-якого законопроекту або іншого законодавчого акту; розробки і зміни будь-якого регламенту, державної програми; отримання будь-якої субсидії, гранту тощо від держави.

У Великій Британії немає закону про лобістську діяльність. Але остання регулюється безліччю законів і кодексів, що визначають правила взаємин держслужбовців з групами інтересів (основний документ — Civil Service Code,

на основі якого кожен департамент приймає свій внутрішній порядок (Management Code). Крім того, розроблено «Керівництво для державних службовців: контакти з лобістами», де детально прописані правила поведінки держчиновників при спілкуванні з лобістами [7]. Нормативні акти, як правило, регулюють поведінку і фінансові інтереси самих членів парламенту, а не зацікавлених груп тиску. Лобісти ж можуть самостійно об'єднуватися в співтовариства, створювати «правила гри» і самостійно стежити за їх виконанням. Так, у Великобританії створено професійні організації лобістів, найбільшими серед яких є The Association of Professional Political Consultants (APCC), The Public Relations Consultants Association (PRCA), The Institute of Public Relations (IPR). Ринок професійних лобістських послуг у Великій Британії має річний обсяг, який оцінюється в більш ніж 500 мільйонів фунтів стерлінгів. Найбільша увага в цій країні приділяється прозорості лобізму. Так, у палаті обшин і в палаті лордів ведеться реєстр фінансових інтересів членів парламенту, який містить докладні відомості про всі договори, що укладені консультантами, представниками юридичних фірм і лобістських організацій [8].

Конституційні основи лобістської діяльності в Німеччині закріплені в Конституції, яка свідчить: «Кожний має право самостійно або спільно з іншими письмово звертатися з проханнями або скаргами у відповідні органи і до парламенту». У Німеччині немає єдиного федерального закону про лобістську діяльність, однак є низка документів, що регулюють лобістську діяльність. Ці документи стосуються не лише лобістів, але й тих суб'єктів, на яких вони впливають (міністерські чиновники, члени бундестагу і їх представники). У Німеччині лобізм передбачений також на рівні виконавчої влади. «Кодекс поведінки члена бундестагу» надає право депутатам займатися за винагороду проблемами, що виносяться на обговорення комітетів парламенту. Проте перед початком слухань у комітеті вони зобов'язані «оголосити про свою зацікавленість». Кодекс також зобов'язував кожного депутата обнародувати в установленому порядку інформацію про те, з якими лобістськими організаціями цей депутат у даний час взаємодіє. «Положення про реєстрацію спілок і їх представників при Бундестагу» передбачає легалізацію контактів суб'єктів лобізму з органами державної влади. Положення передбачає відкриту публікацію лобістського переліку, де зазначають усі спілки, асоціації та об'єднання, що дістали офіційний доступ до відомства федерального уряду і комітетів парламенту.

При реєстрації німецький лобіст повинен надати інформацію про ту групу інтересів, яку він представлятиме, сферу інтересів групи, кількість її членів. На підставі відомостей про керівництво, кількість членів і сферу інтересів групи німецький депутат може судити про авторитетність і репрезентативність зареєстрованого лобіста. На сьогодні в Німецькому парламенті представлено декілька сотень лобістських структур федерального рівня. Завдяки реєстрації

лобістські структури дістають офіційну можливість взяти участь у роботі профільних комітетів, відкрито формулювати свої думки на відкритих слуханнях і т. п. До недоліків німецької практики регулювання лобізму, на загальну думку, є свавілля німецьких чиновників при відборі груп інтересів, що беруть участь у розробці законопроектів у міністерствах, і відсутність гласності на стадії обговорення законопроектів у державних органах.

У Франції лобістська діяльність тривалий час була поза законом, оскільки вважалося, що уряд повинен відстоювати тільки загальнонаціональні інтереси. На підставі Конституції 1958 р. у Франції діє Соціально-економічна рада. Цей орган складається з представників професійних груп і покликаний давати уряду висновки по всіх законопроектах економічного і соціального характеру, і таким чином, виконує роль своєрідного «лобістського парламенту». Інтерес до легітимного лобіювання серед законодавців з'являється на початку 1980-х рр. А в січні 1991 р. у Франції створено Асоціацію радників з лобізму, яка повинна організувати чітку систему відносин держави і представників зацікавлених груп. Недоліками французького підходу вважається заборона лобіювання в органах законодавчої влади і нерівноцінне представництво різних професійних груп при формуванні Соціально-економічної ради. Проте існуючі обмеження не заважають спеціально створеним організаціям виступати посередниками для просування різних інтересів в органах державної влади. Згідно з нормативними документами, у Франції визначено вид конкретних послуг, які надають консалтингові фірми у сфері взаємодії з органами державної влади. Серед них можна виділити: просування ідей зацікавленої сторони в органах влади, теоретичну розробку і практичне застосування комунікаційних стратегій стосовно органів законодавчої і виконавчої влади для ухвалення або зміни рішення, внесення необхідних змін до законодавства, консультування і сприяння іноземним державам, іноземним компаніям, державним або недержавним організаціям та ін.

Для формування цивілізованого діалогу бізнесу і влади доцільним є здійснення процедури інституційного проектування нормативної моделі лобіювання. Особливості інституційного проектування залежать від характеру походження — природного або штучного. У першому випадку виникненню інституту не передувала в часі ідеальна нормативна модель, що створена державою. В другому — інститут формується на основі цієї моделі, а не є відгуком на процеси, що вже відбуваються в реальності [9, с. 302—303].

Висновки. Лобістська діяльність є природною поведінковою моделлю, процедури, алгоритми, традиції і правила якої віддзеркалюють закономірно виникаючу адаптацію інституту до задоволення певних потреб і інтересів. У процесі інституційного проектування інституту лобіювання необхідно вирішувати такі завдання: проаналізувати ситуацію, що склалася, і *фактичний*

стан справ у тій економічній і політичній сферах, у межах яких має бути вбудований новий інститут; визначити *об'єкт* інституційного перетворення, відносно якого лобювання може бути визнане правомірним (можливими об'єктами лобювання в Україні можуть виступати Президент, Верховна Рада та її органи, народні депутати, Кабінет Міністрів, міністерства та інші центральні установи, органи місцевого самоврядування); виділити *предмет* лобювання (ухвалення або відхилення нормативно-правових актів, проведення консультацій, письмові звернення, аналітичний супровід нормативних актів, що розробляються, організація зустрічей з представниками влади та ін.); виявити алгоритми і *параметри зміни* існуючого неформального інституту, що не задовольняє учасників; установити *суб'єкти*, які будуть включені до нової схеми взаємодії (учасників лобістських організацій: професійних лобістів, громадські організації, лобістські об'єднання, іноземних лобістів, і груп спеціальних інтересів — асоціації, союзи, об'єднання і тому подібне); з'ясувати *переваги, вигоди* або негативні наслідки, на які вони можуть розраховувати, ставши учасниками нового інституту; розробити *канали комунікації*, за допомогою яких лобісти отримуватимуть оперативну інформацію, необхідну для здійснення своєї професійної діяльності; створити механізми *моніторингу та інфорсменту (способів примусу)*, за допомогою яких буде, з одного боку, забезпечено прозорість діяльності лобістів, а з іншого — гарантовано захищено їхні права.

Основний принцип діяльності інституту лобювання — це прозорість усього механізму їх функціонування, що досягається, по-перше, реєстрацією учасників груп лобювання і включенням їх до реєстру тих органів влади, в межах яких вони мають намір діяти. По-друге, мають бути створені прозорі канали комунікації, за допомогою яких лобісти могли б оперативно отримувати інформацію, що стосується змін в органах влади, короткострокових і довгострокових перспектив їх діяльності. Реалізація багатьох бізнес-проектів розрахована на багато років уперед, і саме тому знання того, які владні рішення будуть ухвалені в майбутньому, дозволить своєчасно коректувати дії компаній. По-третє, необхідна єдина система етичних норм, регулюючих лобістську діяльність, що встановлюють допустимі межі застосування методів і засобів впливу на владні структури,

Прозорість діяльності лобістських організацій багато в чому сприятиме інформованості про їх діяльність у спеціальних виданнях, Інтернет-порталах, подібних до Інтернет-ресурсу «Про лобізм і GR в Україні», присвяченого теоретичним і практичним проблемам лобювання, та висвітлює діяльність реально існуючих груп спеціальних інтересів, які лобіюють свої інтереси в тих чи інших владних структурах [10].

Нормативне оформлення інституту лобізму в Україні дозволить створити новий цивілізований порядок просування інтересів ділового співтовариства,

зменшити трансакційні витрати (часові та матеріальні) прийняття рішень в органах влади, підвищити прозорість стосунків господарських структур і влади, зменшити тим самим рівень корупції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Нуреев Р. М. Теория общественного выбора : курс лекций : учеб. пособие для вузов / Р. М. Нуреев ; Гос. ун-т. Высш. шк. экономики. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. — 531 с.
2. Политическая система США: Актуальные измерения. — М. : Наука, 2000. — 165 с.
3. Вольчик В. В. Группы интересов и качество экономических институтов. — Т. 5 / В. В. Вольчик, И. В. Бережной // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та. — 2007. — № 2. — С. 57–66.
4. Институциональная экономика : учебник / под общ. ред. А. Олейника. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 704 с.
5. Рубинштейн А. Я. Экономика общественных предпочтений. Структура и эволюция социального интереса / А. Я. Рубинштейн. — СПб. : Алетейя, 2008. — 560 с.
6. Лоббисты просят их урегулировать // Компаньон. — 2004. — 1–12 авг. (№ 30–31). — С. 8–9.
7. Лоббирование или коррупция [Электронный ресурс] / Lobbying. ru. — Режим доступа: www.vesti.ru/doc/html?id=348933
8. Лоббирование [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.lobbying.com.ua
9. Тамбовцев В. Л. Экономическая теория институциональных изменений / В. Л. Тамбовцев. — М. : ТЕИС, 2005. — 542 с.
10. Лоббирование в Украине [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lobbying.com.ua/index/0-6>

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ОСНОВИ ВОЗНИКНОВЕННЯ ІНСТИТУТА ЛОББИРОВАННЯ В УКРАЇНІ

Гриценко Е. А., Павловская Л. Н.

Рассмотрены экономические и правовые условия возникновения института лоббирования. Анализируются основные признаки групп специальных интересов. Обосновываются институциональные основы формирования института лоббирования в Украине.

Ключевые слова: лоббирование, институт лоббирования, группы специальных интересов, институциональное проектирование.

ECONOMICAL AND LEGAL FOUNDATION OF ORIGINATION THE INSTITUTE OF LOBBYING IN UKRAINE

Grytsenko O. A., Pavlovska L. M.

The economical and legal conditions of origination the institute of lobbying are examined in the article. The basic characters of the groups of special interest are analyzed. Institutional bases of forming of institute of lobbying are scientifically grounded in Ukraine.

Key words: lobbying, institute of lobbying, the groups of special interest, institutional projecting.

УДК 330.52:343.35:35.08

КОРПОРАТИВНІ ІНТЕРЕСИ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП ТА КОРУПЦІЙНІ ЧИННИКИ ПРОДУКУВАННЯ ЗЛОЧИННОСТІ У СФЕРІ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

*Г. Ю. Дарнопих, кандидат економічних наук, доцент
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

Дається економіко-правова характеристика діяльності фінансово-промислових груп, досліджуються характер і напрямки впливу їх корпоративних інтересів на сучасний стан економічної злочинності у сфері паливно-енергетичного комплексу. Аналізується роль корупційних чинників у криміналізації галузей зазначеної сфери. Дається оцінка функціонування бізнес-еліт у вітчизняній економіці.

Ключові слова: фінансово-промислові групи, олігархія, бізнес-еліта, корпоративізація, корупція, паливно-енергетичний комплекс, економічна влада.

Постановка проблеми. Організація ефективної системи протидії злочинності у сфері економічних відносин є однією з найактуальніших соціальних проблем сучасності, особливо для країн з трансформаційною економікою. Для України як для суверенної і незалежної держави економічна злочинність — одне з головних випробувань на життєздатність. Вона завдає найбільш значної шкоди таким сферам господарювання, які визначають економічну безпеку держави. До них належить і паливно-енергетичний комплекс (далі — ПЕК).

Досвід ринкових перетворень за роки незалежності свідчить про те, що ринкові відносини ще не гарантують самі по собі зменшення або усунення гостроти суспільних протиріч, які породжують криміногенні чинники.

У системі детермінант економічної злочинності важливе місце посідають корпоративні інтереси фінансово-промислових груп і пов'язані з ними корупційні чинники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уже тривалий час питання вивчення зазначених факторів злочинності економічної спрямованості залишаються доволі активною сферою як емпіричних, так і теоретичних досліджень, які супроводжуються появою у вітчизняній і зарубіжній економічній і правовій літературі відповідних публікацій [2; 3; 6; 11; 13; 15; 16; 24].

Більшість сучасних дослідників справедливо зазначають, що відстежити вплив фінансово-промислових груп (ФПГ) на стан злочинності неможливо без аналізу їх природи і тенденцій розвитку.

Ряд учених пов'язує формування криміногенного характеру вітчизняних ФПГ насамперед із структурними деформаціями у відносинах власності, що сформувалися в процесі приватизації [13, с. 326–334]. Домінування неформальної, тіньової приватизації перетворило первинне роздержавлення фактично у перерозподіл власності, яка переходила до приватних осіб. Відтоді сформувався принцип, який діє і дотепер: нелегальна власність створила можливість швидкого особистого збагачення без адекватної відповідальності за її ефективне використання [там само, с. 329]. Тому не випадково базові галузі української економіки, зокрема ПЕК, сьогодні втягуються в перманентний віртуальний перерозподіл власності, який не пов'язаний ні з персоніфікацією власності, ні з отриманням прибутку за рахунок ефективного господарювання. До того ж механізми такого перерозподілу власності і механізми створення доданої вартості, капіталізації отриманих прибутків і нарощування основного капіталу не тільки органічно не доповнюють один одного, але й діють фактично в протилежних напрямках.

Зазначений принцип виступає економічною основою криміногенності сучасних ФПГ, яка проявляється, зокрема, в нинішньому напівкримінальному перерозподілі власності шляхом «рейдерства». А ознаками зростаючої криміногенності є багатоканальна система тінізації економіки, її корумпованість і олігархізація, а також кваліфікований механізм відповідного лобіювання [там же, с. 331].

Інші автори активніше досліджують інституціональні аспекти утворення та генезису українських ФПГ [8, с. 42–43; 13, с. 532–538]. Зокрема, В. В. Дементьєв вважає, що деінституціоналізація влади і втрата соціального контролю над розподілом економічної влади в суспільстві відбувається перш за все через нерозвинутість політичних і економічних інститутів, а також

механізмів примушення до їх дотримання. У таких умовах владна позиція визначається не формальним економічним або правовим статусом суб'єкта економіки, а його доступом до нелегітимних (з позицій економічного порядку) джерел панування корумпованої державної, напівкримінальної та кримінальної влади. Крім того, суттєво зростає роль приватного примусу як джерела економічної влади [13, с. 533].

Посилює потенційну криміногенність ФПП ще один чинник. Формальна трансформація системи влади та її неформальний перерозподіл мають своїм наслідком відсутність рівноваги влади і стабільного «балансу сил». Така владна нерівновага існує як на інституційному, так і на персональному рівні. Жоден з учасників економічного процесу не має впевненості у збереженні владної позиції в економічній системі, і, відповідно, у збереженні своєї власності, посад, доходів, заощаджень тощо. Цим зумовлено домінування короткострочкових інтересів при використанні приватної влади: використання доступу до влади для максимізації приватних доходів у найбільш ліквідній формі і в максимально стислі терміни [7, с. 27; 13, с. 533].

Зазначені позиції, безумовно, є не єдиними, але найбільш загальними в наукових дослідженнях економіко-правових характеристик ФПП. Але, зважаючи на те, що ФПП — це багатопланове системне явище, яке до того ж динамічно розвивається, існує багато інших його аспектів, і деякі з них у сучасних умовах суттєво модернізуються й актуалізуються.

Формулювання цілей. Метою даного наукового дослідження є аналіз новітніх тенденцій у механізмі впливу корпоративних інтересів ФПП і пов'язаних з ними корупційних чинників на криміногенність сфери ПЕК.

Виклад основного матеріалу. Перш за все потрібно зазначити, що нинішній стан суспільного розвитку відбувається під знаком домінуючого впливу економічних і політичних еліт, до яких входять і провідні ФПП. Фахівці вважають, що проблема якості еліти та її підвищення сьогодні для України є доленосною, і від її розв'язання залежить сценарій подальшого суспільного розвитку. На жаль, сучасна елітна економіка України набула паразитичного характеру і стала сферою господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю політичної, економічної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до найбільших ресурсів країни. Форма існування елітного сектора органічно набуває ознак організованих форм девіаційної діяльності, у тому числі злочинної — альтернативних тіньових центрів влади разом з тіньовим силовим забезпеченням [17, с. 235].

Особливо чутливим до такого стану є ПЕК; адже, на думку вчених, сировинний ресурс легко контрольований вузькою владною групою, яка фактично

є монополістом влади і контролю над фінансовими потоками. А у країні, де домінує сировинний сектор, рухатися до правової держави можливо тільки за умови, що діє логіка «взаємостримування» бізнеса і влади [12, с. 16]. Взагалі, як свідчить історичний досвід, є тільки дві речі, що впливають на прийняття рішень сучасними елітними утвореннями — це влада і ресурси.

Бізнес-інтереси ФПГ дуже глибоко інтегровані з процесами прийняття політичних рішень. Деякі автори навіть порівнюють національну українську економіку з певного роду акціонерним товариством, в якому свої інтереси можуть лобювати лише великі «акціонери» [14, с. 78]. В останніх публікаціях все більше інформації про утворення олігархічно організованих політичних груп (ОПГ), у яких взагалі нема вже потреби в державі як у джерелі та гаранті правил гри в економіці та суспільстві, оскільки їм потрібна саме «гра без правил». Їм просто потрібна влада, щоб забезпечити продовження розвитку «олігархоміки» [9, с. 8]. Про це свідчить діяльність української газової ОПГ на прикладі подій навколо «РосУкрЕнерго» (РУЕ), які показують тривале й гостре протистояння між основними політико-фінансовими кланами разом з їх лобістами у владних структурах. При цьому інтереси держави і питання побудови цивілізованої моделі внутрішнього газового ринку враховуються в кращому випадку в останню чергу. Поширюються випадки лобювання і підтримки законодавцями програм і законів, потрібних для груп з особливими інтересами, а чиновники втілюють ці документи в життя, навіть коли вони неефективні, небажані в економічному і соціальному відношенні, ведуть до значних суспільних втрат і є криміногенним чинником. Потенціал розвитку України спрямовується на «зони зростання» конкретних ОПГ, і влада сприяє саме такому типу розвитку. Не випадково за рейтингом індексу сприйняття корупції «Transparency International 2002—2009» Україна з 84-ї позиції у 2002 р. відійшла на 146-ту в 2009 р.

Корупція поширюється як неформальна альтернатива економічно неефективному регуляторному середовищу [5, с. 58]. Вона сприяє появі офіційних привілейованих структур, поряд з якими внаслідок правової слабкості держави неодмінно з'являються кримінальні злочинні структури. Останні не тільки займаються злочинними промислами, тіншовим бізнесом, пошуком і наданням конфіденційної інформації, а й координують можливості виходу на певні ринки тих, хто не може зробити це офіційно, зменшуючи при цьому трансакційні витрати. Кримінальні елементи завдяки тісним контактам з бюрократією одержали можливість легалізації тіншових доходів і участі в перерозподілі надприбутку. Фахівці зазначають, що групи, які тепер привласнюють право контролю над фінансовими і політичними ресурсами, мають ще більшу, порівняно з радянською системою, згуртованість і солідарність, усвідомлення своїх інтересів і механізми захисту [5].

Таким чином, за допомогою владної підтримки на рівні держави і регіональних політичних еліт окремі ФПГ активно втручаються в економічні процеси, приватизацію, ініціюють поділ економіки на сфери свого впливу, створюють для себе преференції та відповідні прикриття, пільгові умови функціонування.

Вражаючі приклади подібних дій можна знайти в сфері ПЕК. Так, незважаючи на мораторій на приватизацію розподільчих газопроводів, у сфері газорозподілу і внутрішніх поставок газу процес приватизації фактично триває понад 15 років. Підприємства з газопостачання і газифікації (обл- і міськгази) пройшли через корпоратизацію і акціонування ще у 1995—1997 рр.

На сьогодні в Україні працює 55 ЗАТ із газопостачання і газифікації. При цьому в жодному з них частка держави не перевищує 51 % акцій. А в 13 великих підприємствах облгазу держава не має навіть контрольного пакета [23, с. G2]. Натомість ФПГ Д. Фірташа (власник Group DF і співвласник РУЕ) через офшори контролює 75 % «облгазів» і є монополістом на ринку розподілу газу. Загальний дохід Group DF у 2008 р. перевищив 5 млрд доларів [10, с. 8]. Попередні уряди намагалися повернути державі контроль над цією сферою. Так, «Нафтогаз України» в серпні 2009 р. на виконання рішення уряду № 775 від 10.06.2009 р. завершив створення дочірньої компанії «Нафтогазмережа», якій планували передати в управління державні газорозподільчі мережі обл- і міськгазів. Однак Мінпаливноенерго 13 квітня 2010 р. своїм наказом припинило діяльність ДП «Нафтогазмережа» шляхом його реорганізації і приєднання до компанії «Газ України». У свою чергу НКРЕ анулювала з 01.05.2010 р. ліцензію «Нафтогазмережі» на постачання газу за нерегульованим тарифом. Нарешті, 05.07.2010 р. Кабмін постановою № 547 взагалі визнав такою, що втратила чинність, постанову № 775 від 10.06.2010 р., фактично відновивши нелегітимний статус обл- і міськгазів.

Звісно, такі наслідки монопольної діяльності ФПГ на ринку газу суттєво загострюють криміногенність цієї сфери. Минулого року головне управління податкової міліції ДПАУ розкрило махінації на газопостачальних підприємствах у чотирьох областях. Перевірка встановила, що керівники обл- і міськгазів реалізовували великі обсяги газу не напряму промисловим, комунальним підприємствам, бюджетним закладам і населенню, а продавали підприємствам-посередникам, які збували кінцевим споживачам газ за значно завищеною ціною. Отриманий прибуток «відмивався» через конвертаційні центри. Збитки склали 350 млн грн [4, с. 1].

Присутність ФПГ на ринку електроенергії підтверджує пряму залежність монополізації електроринку з його криміналізацією. Перевірки податківців Сумської області на початку 2010 р. підприємств-монополістів, що працюють на ринку енергоресурсів, підтвердили висновки оперативно-економічного

аналізу про використання на підприємствах схем ухилення від сплати податків та нецільового використання коштів. Встановлені факти взаємовідносин енергетичних компаній з фіктивними фірмами, рахунки яких використовувалися для перекачування у тінь десятків мільйонів гривень. Результатом перевірок стало порушення двох кримінальних справ, за якими загальна сума збитків становить близько 6 млн грн.

Ще одну кримінальну справу в тій же області порушено за фактом ухилення від сплати податків в особливо великих розмірах посадовими особами одного з енергопостачальних товариств. Для заниження податкових зобов'язань посадовці проводили фіктивні операції з ремонту електромереж і основних засобів. Для розрахунків за тіньовими схемами використовувалися кошти споживачів, які посадовці вміло «розчиняли» на рахунках сумнівних підрядників. Таким чином з легального обороту виведено у тінь близько 7 млн грн, що призвело до несплати до бюджету 2,4 млн грн податків: 1,1 млн грн ПДВ, 1,3 млн грн — податку на прибуток.

Подібні схеми виявлені й на інших підприємствах галузі. Під час перевірки одного з теплоенергетичних підрозділів області податківці встановили факти проведення незаконних операцій, які завдали бюджету збитків майже на 3 млн грн. Так, з метою штучного збільшення витрат на рахунок одного з київських інститутів тепловики перерахували близько 18 млн грн за виконання аудиторських робіт і отримання підприємством сертифіката відповідності міжнародним стандартам. При цьому з'ясовано, що цей інститут зареєстрований на підставних осіб, не має жодних дозвільних документів, а всі роботи виконує один працівник. Установлено також, що реальна вартість, яку підприємство сплатило легальному підряднику, становила всього 116,4 тис. грн. За цим фактом прокуратура області порушила кримінальну справу за ст. 212, ч. 3 Кримінального кодексу України (ухилення від сплати податків в особливо великих розмірах), ст. 366, ч. 1 (службове підроблення), ст. 358, ч. 1 (підроблення документів) [18, с. 5].

Вугільна галузь також потерпає від свавілля вітчизняних ФПГ. Ручне управління ними ринком вугілля через владні структури проявилось і в шахрайській приватизації, коли в приватну власність за непрозорими схемами було передано за безцінь найбільш рентабельні шахти і об'єднання; і в політиці «подвійних стандартів», коли Кабмін Ю. Тимошенко в 2009 р. звільнив державні вугільні підприємства від сплати зборів до Пенсійного фонду і фондів соціального страхування, грубо порушивши Закон України «Про захист економічної конкуренції»; і в багатомільйонних дотаціях і списаннях боргів для державних шахт, тоді як приватні сплачують за електроенергію для видобутку вугілля на чверть більше бюджетників. Формування цін на вугільну продукцію законодавством не врегульовано, а підзаконні акти, як відзначало-

ся в рішенні РНБО України (серпень 2008 р.) часто лише погіршують ситуацію. Як зазначив прем'єр-міністр України М. Азаров на засіданні Верховної Ради в доповіді про відповідальність Кабміну, вугільну галузь відкинуто на рівень 1996 р. У ній процвітають корупція і розбазарювання державних коштів. За свідченням міністра вугільної промисловості Ю. Яценка, на 1 вересня 2010 р. борги вугільних підприємств перевищили 12 млрд грн [20, с. 4].

У таких умовах криміналізація ринку вугілля поширюється кількісно і якісно. Вугільна галузь є об'єктом пильного інтересу з боку злочинних угруповань.

За інформацією прес-служби управління СБУ в Луганській області, щорічно правоохоронці виявляють на вугільних об'єктах краю десятки кримінальних структур, інколи декілька на одному підприємстві. Так, у 2009 р. порушено 28 кримінальних справ за фактами злочинів, виявлених на об'єктах галузі, до бюджету держави повернуто 53 млн грн [21, с. 10].

За даними управління державної служби по боротьбі з економічними злочинами ГУ УМВС України в Донецькій області, за 2009 р. у сфері надкористування порушено 75 кримінальних справ, з яких 65 — за ст. 240 Кримінального кодексу України «Порушення правил охорони надр». Виявлено діяльність 45 організаторів «копанок», серед яких троє — посадовці державних вугільних підприємств, які сприяли незаконному користуванню надрами. Однак організаторам незаконного видобутку вугілля «світить» лише символічна відповідальність. Приміром, у 2009 р. фігуранти 43-х розглянутих у суді кримінальних справ отримали покарання у вигляді штрафу в розмірі 1000–1500 грн. І продовжують працювати, знаючи, що штраф вони відпрацюють за півдня.

ГСУ МВС узагальнило результати розслідування кримінальних справ, порушених за фактами вчинення корисливих злочинів на підприємствах вугільної галузі України. Аналіз свідчить, що слідчі підрозділи міліції розслідували 410 справ, які стосувалися всіляких незаконних обладунків на об'єктах сфери видобування вугілля. Найпоширенішим видом наживи на українському антрациті став доволі популярний у нинішніх злодіїв спосіб — крадіжка, зумовлена зловживанням службовим становищем. Таких випадків більше половини з розслідуваних фактів, дві третини з яких уже стали предметом судових слухань. Також вугільна галузь страждає від хабарництва (42 кримінальні справи) і службової недбалості (21 справа). Збитки від згаданих вище порушень закону становлять майже 11,5 млн грн [22, с. 5].

Висновки. Проведений аналіз переконливо доводить, що «олігархономіка» через корупцію фактично відключила імунну систему держави [9, с. 8]. У Законі України «Про основи національної безпеки» від 19.06.2003 р. зазначено, що основною реальною і потенційною загрозою національній безпеці України в економічній сфері є домінування в діяльності управлінських структур

особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними. Але це, на жаль, ігнорується державними структурами, тому що органи державної влади у сфері національної безпеки або мають у своїх вищих ешелонах представників ОПГ, або просто бездіють. Така ситуація погіршує економічний стан базових галузей народного господарства, зокрема ПЕК, а також сприяє підвищенню їх криміногенності.

У такому ж напрямку діють і інші економіко-правові чинники:

– істотне відставання від вимог часу процесу визначення стратегічних орієнтирів для розвитку галузей ПЕК, пріоритетних сфер досягнення і підтримання конкурентоспроможності як у контексті внутрішньої соціально-економічної стратегії, так і у глобалізаційному вимірі;

– неадекватність інструментів формування і реалізації державної промислової політики в сфері ПЕК новим інституційним умовам, зокрема — динамічним змінам у структурі власності, появі нових центрів економічної влади, що приймають рішення, керуючись власними корпоративними інтересами;

– незавершеність системних інституційних і ринкових перетворень як необхідних передумов ефективного функціонування та динамічного розвитку ПЕК (структура і захист прав власності, механізми державного регулювання, економічна і адміністративна інфраструктури тощо);

– суттєві суперечності між галузями, комплексами та виробництвами у сфері ПЕК, нові форми міжгалузевої конкуренції та гостре суперництво у законодавчому колі та владних структурах [1, с. 10];

– на крупних підприємствах ПЕК встановлено разючу невідповідність структури акціонерного капіталу структурі реального капіталу [7, с. 35].

Потрібна корпоратизація існуючих сьогодні цілісних закритих бізнес-структур, які контролюють реальні господарські комплекси. Розв'язання цієї проблеми дозволить суттєво скоротити рівень концентрації економічної влади.

ЛІТЕРАТУРА

1. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневський, Л. Збарацька // Економіка України. — 2009. — № 11. — С. 4–13.

2. Бова А. А. Соціальний капітал і організована злочинність [Електронний ресурс] / А. А. Бова // Науково-практичний журнал. — 2003. — № 8. — Режим доступу: http://mndc.naiu.kiev.ua/Gurnal/8_text/g8_04.htm

3. Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика) : наук.-практ. журн. / РНБО України, Міжвід. н-д. центр з пробл. боротьби з орг. злочинністю ; редкол.: Б. В. Романюк (голова) та ін. — К. : Міжвід. НДЦ з пробл. боротьби з орг. злочинністю, 2008. — № 18. — 330 с.

4. *Время.* — 2010. — 17 марта.
5. Галушка З. І. Соціально-економічні чинники стратифікації трансформаційного суспільства / З. І. Галушка // *Екон. теорія.* — 2009. — № 3. — С. 50–59.
6. Гесць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Гесць // *Економіка України.* — 2010. — № 3. — С. 4–20.
7. Дементьев В. В. Структура економічної влади і поведінка власника підприємства / В. В. Дементьев // *Екон. теорія.* — 2008. — № 2. — С. 22–96.
8. Дементьев В. В. Держава і регіони: чому немає згоди? (Інституційний аспект) / В. В. Дементьев // *Екон. теорія.* — 2010. — № 1. — С. 39–48.
9. *Дзеркало тижня.* — 2010. — 15 трав. (№ 18).
10. *Дзеркало тижня.* — 2010. — 25 верес. (№ 28).
11. Евстигнеева Л. Преодоление «третьего пути» / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // *Вопр. економіки.* — 2006. — № 2. — С. 126–139.
12. Зверяков М. Ліберальна ідея і модернізація економіки України / М. Зверяков // *Економіка України.* — 2010. — № 7. — С. 11–12.
13. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. А. А. Гриценко. — Х. : Форт, 2008. — 928 с.
14. Круш П. Лобіювання економічних інтересів у державі / П. Круш // *Економіка України.* — 2005. — № 10. — С. 75–80.
15. Мельник М. І. Науково-практичний коментар Закону України «Про боротьбу з корупцією» / М. І. Мельник, А. І. Редька, М. І. Хавронюк ; за ред. М. І. Мельника. — К. : Атіка, 2008. — 371 с.
16. Невмержицький Є. В. Корупція в Україні: причини, наслідки, механізми протидії / Є. В. Невмержицький ; Акад. прокуратури України. — К. : КНТ, 2008. — 364 с.
17. Предборський В. А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів : монографія / В. А. Предборський. — К. : Кондор, 2005. — 614 с.
18. *Уряд. кур'єр.* — 2010. — 20 січ.
19. *Уряд. кур'єр.* — 2010. — 11 лют.
20. *Уряд. кур'єр.* — 2010. — 18 берез.
21. *Уряд. кур'єр.* — 2010. — 18 трав.
22. *Уряд. кур'єр.* — 2010. — 4 серп.
23. *Щотижневик «2000».* — 2010. — 20 серп. (№ 33).
24. Weber M. On charisma and institution building [Електронний ресурс] / M. Weber. — Chicago : University of Chicago Press, 1968. — Режим доступу: http://scep sis. ru/ library/ id_647.html

КОРПОРАТИВНЫЕ ИНТЕРЕСЫ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП И КОРРУПЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ПРОДУЦИРОВАНИЯ ПРЕСТУПНОСТИ В СФЕРЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Дарных Г. Ю.

Дается экономико-правовая характеристика деятельности финансово-промышленных групп, исследуется характер и направления их влияния на современное состояние экономической преступности в сфере топливно-энергетического комплекса. Анализируется роль коррупционных факторов в криминализации отраслей этой сферы. Дается оценка функционирования бизнес-элит в отечественной экономике.

Ключевые слова: финансово-промышленные группы, олигархия, бизнес-элиты, корпоратизация, коррупция, топливно-энергетический комплекс, экономическая власть.

CORPORATE INTERESTS OF FINANCIAL AND INDUSTRIAL GROUPS AND CORRUPTION FACTS OF PRODUCTION CRIME IN THE SPHERE OF FUEL AND ENERGETICS COMPLEX

Darnoykh G. Y.

Legal and economic characteristics of activity of financial and industrial groups has been presented in the article, the character and the directions of their influence on modern state of economic crimes in the sphere of fuel and energetic complex has been researched. The role of corruption facts in the criminalization of these fields has been analyzed. Author's opinion of business-elites functioning in modern economy has been expressed.

Key words: financial and industrial groups, oligarchy, business-elite, corporatization, corruption, fuel and energetic complex, economical power.

УДК 330.133

**КОНДОМІНІУМ ЯК СУБ'ЄКТ
САМОСТІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОМ**

І. А. Єфіменко, кандидат економічних наук, доцент
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого

У статті розглядаються кондомініуми як інституційно-організовані суб'єкти ринку нерухомості. Доводиться необхідність створення кондомініумів як найефективнішого способу управління в житловій сфері.

Ключові слова: житло, управління, кондомініум, власність, нерухомість, сервісні компанії.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день проблеми управління житлом, забезпечення населення комунальними послугами та їх оплата є одним з питань, які істотно впливають на життєдіяльність як окремої людини, так суспільства в цілому. Актуальність наукового осмислення цих питань визначається пошуком найефективнішого способу управління для задоволення життєво важливих потреб, що пов'язані з використанням житла. Одним із напрямів реформування відносин у житловій сфері є створення об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) або, як їх часто називають, **кондомініумів** (від латинського слова *con(s)um*) — разом і *dominium* — володіння).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми створення, функціонування кондомініумів та управління ними цікавлять як юристів, так і економістів. Перші приділяють увагу нормативно-правовому оформленню діяльності ОСББ [1; 2; 3]. У свою чергу, праці економічної тематики спрямовані на виявлення об'єктивних закономірностей і конкретно-практичних форм функціонування цих інституційних утворень [4; 5; 6].

Формулювання цілей. Метою даної статті є теоретичний аналіз кондомініумів як сучасної форми привласнення та управління житлом.

Виклад основного матеріалу. Ідея кондомініуму зародилася в часи Стародавнього Риму, в якому існували закони, що дозволяли громадянам володіти окремими житловими приміщеннями в міських «багатосімейних» будинках. У Середньовіччі кондомініуми існували в Європі, в основному в німецьких містах-фортецях, що були притулком від нападів ворогів у міжусобних війнах.

Після Середньовіччя ідея загальної власності не виникала аж до початку ХХ ст., коли кондомініуми почали з'являтися у Західній Європі, що обумовлено дефіцитом землі в містах. Потім цей спосіб управління житлом поширився на країни Латинської Америки й Пуерто-Рико, де в 1951 р. були прийняті закони, що створили правові рамки для кондомініумів як частини житлової та фінансової галузі. Відповідний закон Пуерто-Рико був покладений в основу закону про кондомініум, прийнятого Конгресом США в 1961 р.

Після цього кондомініуми як тип житлових комплексів, у яких одночасно присутня приватна власність на квартири й нежитлові приміщення й спільна часткова власність на місця загального користування, отримали поширення в багатьох країнах миру. Найбільш істотну частину житлового фонду кондомініуми становлять у США й Мексиці, також вони поширені в країнах Західної Європи. З початку дев'яностих років минулого століття кондомініуми з'явилися в країнах колишнього соціалістичного блоку: Польщі, Угорщині, Словенії та інших, а також у країнах СНД.

Кондомініум зазвичай визначають як єдиний комплекс нерухомого майна, що включає земельну ділянку у встановлених межах і розташований на ній житловий будинок, інші об'єкти нерухомості, у яких окремі частини, призначені для житлових або інших цілей (приміщення), перебувають у власності окремих осіб, а інші частини (спільне майно) перебувають у їх спільній частковій власності. При цьому слід розуміти, що кондомініум — це не тільки майно. Це насамперед об'єднання власників (або співвласників) з метою спільного володіння нерухомістю.

Важливими мотивами створення кондомініумів є:

- 1) покращення умов утримання будинку, забезпечення його збереження;
- 2) створення механізму впливу на порушників внутрішніх правил мешкання в житловому будинку;
- 3) загальне поліпшення житлових умов, а отже, і збільшення вартості житла;
- 4) можливість одержання кредиту в банку на проведення ремонту, встановлення інженерних приладів (обліку води, тепла, газу), самостійного використання трудового внеску мешканців замість квартплати (внесків на утримання);
- 5) одержання додаткових коштів на утримання будинку за рахунок надання в оренду об'єктів загальної власності.

Кондомініуми є неприбутковими організаціями й не ставлять своєю метою одержання прибутку для його розподілу між членами. Але в той же час вони мають право здійснювати діяльність з передачі частини приміщень загальної часткової власності в оренду, що обов'язково буде пов'язано з одержанням доходу у формі орендної плати, яка повинна використовуватися з метою поліпшення умов спільного проживання.

Необхідною передумовою створення ОСББ була приватизація житла, коли величезна кількість квартиронаймачів перетворилася у власників нерухомості, що призвело до істотних змін відносин власності в межах кожного будинку та в ієрархії економічних інститутів. Правовий режим функціонування кондомініумів в Україні виник після прийняття Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку».

Кожний кондомініум містить у собі три види власності — **приватну** (відокремлена від інших самостійна житлова площа, що привласнюється), **загальну** (ті частини, які неможливо привласнити відособлено від інших, як, наприклад інженерні комунікації) і **загальна часткова** (коли частина майна може бути привласнена самостійно, але не може бути відособлена від інших частин, приміром, сходів). Причиною виникнення кондомініумів є протиріччя в способах присвоєння цих видів власності. Кожний вид власності визначає неоднакові можливості в управлінні й користуванні. Але при цьому суб'єкти

зацікавлені в їхньому ефективному привласненні з метою найкращого задоволення своїх потреб у проживанні. Так, приватна власність на квартиру є благом, що привласнюється індивідуально, але ефект від її привласнення знижується при неналежному управлінні іншими частинами власності. У той же час привласнення загальної власності неможливо індивідуалізувати, тобто кожний окремий суб'єкт не може нею розпоряджатися, володіти й користуватися. Крім того, загальна власність не може бути передана іншим особам з метою її ефективного користування, у той час як загальна часткова власність може бути відчужена або передана в оренду як представникам самих співвласників, так і іншим особам. При цьому її неможливо індивідуально привласнити окремим співвласником без надання вигоди всім іншим учасникам. Отже, діяльність кондомініумів дозволяє розв'язувати суперечності між трьома різними режимами присвоєння нерухомості.

Перші ОСББ в нашій країні з'явилися в 1992 р., з початком приватизації житлового фонду. Поняття «об'єднання власників житла» уперше закріплено в Законі України «Про приватизацію державного житлового фонду» від 19 червня 1992 р. Проте правову процедуру створення об'єднання власників житла було розроблено тільки три роки тому, коли 31 липня 1995 р. постановою Кабінету Міністрів № 588 було затверджено «Положення про порядок організації й діяльності об'єднань, створюваних власниками для управління, утримання й використання майна житлових будинків, що перебуває в загальному користуванні».

Повноваженнями власника будь-якого майна є право цим майном володіти, користуватися і розпоряджатися. Іншими словами, будь-яка фізична особа може «мати в наявності», використовувати на власний розсуд і відчужувати майно. Звичайно, такі дії власник може вчиняти тільки на умовах і в порядку, визначених у законі, не завдаючи шкоди іншим власникам.

Крім того, для правильного розуміння та застосування норм чинного законодавства слід враховувати такі аспекти процесу створення та діяльності ОСББ:

1) приватизація квартири в багатоквартирному будинку громадянами України означає, що вони стали співвласниками приміщень і систем будинку, які перебувають в їхньому спільному користуванні. Одночасно громадяни набули статусу і власників житлових приміщень, і співвласників спільного майна;

2) особливість спільного майна у багатоквартирних будинках полягає в тому, що це — спільна сумісна власність. Її об'єкти не можна подрібнити на частки, а ці частки — виділити в натурі;

3) усі співвласники мають обов'язок спільно здійснювати заходи щодо збереження та утримання спільного майна та мусять визначити і домовитися, яким чином здійснюватиметься володіння та користування спільним майном (самостійно або через доручення стороннім особам);

4) майно, наявне на момент створення ОСББ чи набуте в процесі діяльності об'єднання, перебуває у спільній сумісній власності всіх власників житлових і нежитлових приміщень (як членів, так і не членів ОСББ) і може переходити в розпорядження юридичної особи тільки у тому порядку і на тих умовах, які визначено у статуті об'єднання [7, с. 29].

В Європейському Союзі частка кондомініумів приблизно 20–30 % (у Польщі, Швейцарії та Німеччині створення кондомініумів є обов'язковим), в Україні ОСББ приблизно 9 %. Останнім часом діяльність зі створення ОСББ значно пожвавилася. За підсумками I півріччя 2009 р. створено 9544 таких об'єднань, з них 794 — з початку року. Найбільша увага цьому питанню з боку органів влади приділяється у Донецькій (1676 од.), Львівській (641 од.), Одеській (549 од.), Миколаївській (544 од.) областях, АР Крим (522 од.) та у м. Києві (491 од.).

Що стосується м. Харкова, то протягом 2005 р. було зареєстровано лише 17 об'єднань співвласників багатоквартирних будинків [8]. Станом на 01.01.2008 р. їх кількість збільшилася до 191 об'єднання співвласників багатопверхових будинків, на 01.01.2009 р. — зросла до 217 ОСББ. Станом на 01.07.2009 р. в місті зареєстровано 234 об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, що становить 107,3 % до аналогічного періоду попереднього року [9].

За деякими прогнозами, до 2012 р. ОСББ можуть охоплювати до 80 % всього житла в країні. З огляду на це Міністерство з питань житлово-комунального господарства України пропонує з 1 січня 2015 р. здійснити передачу житлового фонду від держави мешканцям будинків, які до цього часу не встигли створити об'єднання співвласників багатоквартирного будинку [10].

Як уже зазначалось, у кондомініумі як суб'єкті управління нерухомістю постійно присутні інтереси декількох осіб. Тому такий об'єкт нерухомості вимагає відповідного управління. Власники в кондомініумі мають право самостійно обрати спосіб управління своїм майном. Перший спосіб — створити товариство власників житла як внутрішню керуючу компанію, або для контролю за найманим професійним керуючим. Другий — управління можна передати зовнішній керуючій компанії, що має відповідати їхнім інтересам, при цьому задовольняючи інтереси самої організації.

У кондомініумі значно легше розв'язуються проблеми, пов'язані з особливостями змішаної (індивідуальної та колективної) форми власності на житлові й нежитлові приміщення, а також зі спільним володінням інженерно-технічним устаткуванням. Значно легше в умовах об'єднання досягається розподіл витрат і відповідальності.

При цьому необхідно відзначити, що при створенні ОСББ зазвичай одразу не можна розв'язати проблему якісного утримання житлового будинку.

ОСББ, безумовно, не є ані альтернативою ЖЕКам, ані новою формою експлуатації житла. Об'єднання має на меті передусім забезпечити реалізацію права співвласників на управління спільним майном і умови для залучення кожного власника до такого управління. У свою чергу, наскільки управління та утримання будуть якісними, залежить від багатьох чинників. Насамперед — від того, чи професійно, злагоджено, чесно працюватимуть правління та його голова і чи будуть вони зацікавлені в такій роботі. Зрозуміло, що в більшості країн Європи, де ринок житлово-комунальних послуг вже давно сформувався, власники квартир і будинків не вдаються до управління самостійно: вони передають функції управління будинком компаніям, які надають такі послуги професійно. Така поведінка цілком виправдана, оскільки будинок є складною архітектурно-технічною спорудою, і про експлуатацію мають дбати фахівці. В Україні неспроможність старої системи ЖЕКів і брак нових форм управління змушують власників самим братися до управління [7, с. 75].

Кондомініум може виступати суб'єктом не тільки на ринку споживання послуг нерухомості, але й на інвестиційному ринку, тоді коли виникає потреба в грошових коштах для ремонту, модернізації та реконструкції житлового будинку. У цьому разі управління кондомініумами передбачає необхідність спеціального інвестиційного менеджменту, що включає пошук джерел фінансування, визначення напрямів використання грошей, забезпечення гарантій їх повернення. Це передбачає створення кондомініуму під реконструкцію, тобто на земельній ділянці співвласники зносять старий будинок, будують новий або добудовують нові приміщення до старого житлового будинку.

Важливою формою співволодіння є спосіб спільного управління кондомініумом, що може здійснюватися такими шляхами:

- безпосереднє управління при незначних розмірах кондомініуму й обмеженій кількості домовласників;
- передача функцій з управління кондомініумом уповноваженій державою або органами місцевого самоврядування службі замовника на житлово-комунальні послуги;
- утворення товариства власників житла для самостійного управління кондомініумом або для наступної передачі за договором частини або всіх управлінських функцій уповноваженій фізичній особі — підприємцеві або вповноваженій організації будь-якої форми власності (керуюча компанія).

На нашу думку, найбільш ефективним способом управління кондомініумом є створення спеціального інституту управління нерухомістю. Якщо в умовах адміністративної системи таку потребу задовольняли житлово-експлуатаційні контори, то в ринковій економіці ними стають професійні інститути, що найкращим чином реалізують інтереси власника з розвитку та управління спільним майном кондомініуму. У сучасній практиці ринкового механізму функці-

онування нерухомості виникає інститут, який одержав назву *сервеїнг* (від англійського слова *servey* — обстеження, інспектування), фахівці якого професійно займаються управлінням нерухомим майном.

Сервеїнг як вид професійної діяльності сформувався в Англії в XV–XVI ст., де вповноважені чиновники розмежовували земельні ділянки, реєстрували об'єкти земельної власності й права на них. Економічною основою формування сервеїнга є поділ функцій з володіння й управління власністю. У рамках системи професійного менеджменту у сфері нерухомості відбувається розмежування функцій власника й керуючого. За власником залишаються функції прийняття стратегічних рішень і функції контролю якості керування, функції оперативного управління об'єктами нерухомості делегуються спеціалізованим керуючим сервеїнговим компаніям, основними завданнями яких є:

- розробка стратегії та програми управління об'єктом нерухомості, контроль за його утриманням;
- вибір підрядних експлуатуючих організацій і укладення з ними договорів на утримання, обслуговування й надання комунальних послуг;
- комерційне використання об'єкта нерухомості (залучення орендарів, контроль виконання умов договорів, що забезпечують обслуговування клієнтів);
- організація процесів розвитку нерухомості.

Сервеїнги можуть займатися не одним, а одразу декількома об'єктами, що мають різне функціональне призначення й перебувають на різних стадіях свого життєвого циклу. У цьому разі керуюча компанія формує оптимальний портфель нерухомості, в якому кожному об'єкту відводиться певна роль.

За організаційно-правовою формою сервеїнгові компанії є незалежними підприємницькими суб'єктами, діяльність яких повинна бути унормована законодавством. Усередині такого суб'єкта, за аналогією з іншими професійними об'єднаннями (союз аудиторів, оцінювачів), мають бути саморегульовані утворення. Зазначимо, що в Україні тільки починається процес створення подібних керуючих компаній.

Висновки. Викладене вище дозволяє дійти таких висновків:

1) кондомініум у сучасних умовах є найбільш ефективним способом управління нерухомим майном, що дозволяє розв'язати суперечності, які виникають при присвоюванні різних видів власності на житло;

2) розвиток кондомініумів у сучасних вітчизняних умовах слід стимулювати шляхом прийняття відповідних державних програм, удосконалення правового регулювання кондомініумів, забезпечення організаційної (у тому числі освітньої), інвестиційної та інноваційної підтримки функціонування кондомініумів з боку органів державної влади і місцевого самоврядування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кучеренко І. Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку / І. Кучеренко // Укр. комерц. право. — 2009. — № 9. — С. 37–50.
2. Фаршатов И. А. Правовая природа договора управления многоквартирным домом / И. А. Фаршатов // Государство и право. — 2010. — № 2. — С. 50–54.
3. Кошелев Д. Правове регулювання реорганізації та ліквідації об'єднання співвласників багатоквартирного будинку / Д. Кошелев // Підприємництво, госп-во і право. — 2010. — № 5. — С. 57–60.
4. Васильева И. Н. Проблемы управления кондоминиумами в Украине / И. Н. Васильева // Вісн. ХНУ ім. В. Н. Каразіна. Економічна серія. — Х. : ХНУ, 2002. — № 534. — С. 83–85.
5. Гура Н. Проблемы создания объединений совладельцев многоквартирных домов в Украине / Н. Гура // Экономика Украины. — 2005. — № 4. — С. 66–71.
6. Димченко О. В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління : монографія / О. В. Димченко ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х. : ХНАМГ, 2009. — 356 с.
7. Створення та діяльність об'єднання співвласників багатоквартирного будинку : практ. посіб. / Ін-т місц. розвитку. — К., 2007. — 288 с.
8. Програма розвитку і реформування житлово-комунального господарства Харківської області на 2003–2010 роки / кол. авт. під кер. Л. М. Шутенка, А. Л. Кравчука, В. Т. Семенова. — Х. : ХДАМГ, 2005.
9. Звіт про стан реалізації Загальнодержавної програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки, затвердженої Законом України від 24.06.2004 № 1869-IV, протягом I півріччя 2009 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // www.minjkg.gov.ua
10. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://korrespondent.net/business/realestate/1074113>

КОНДОМИНИУМ КАК СУБЪЕКТ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛЬЕМ

Ефименко И. А.

В статье рассматриваются кондоминиумы как институционально-организованные субъекты рынка недвижимости. Аргументируется необходимость создания кондоминиумов как наиболее эффективного способа управления в жилищной сфере.

Ключевые слова: жилье, управление, кондоминиум, собственность, недвижимость, сервейнговые компании.

**CONDOMINIUM AS KEY SUBJECT
OF AUTONOMOUS DWELLING ADMINISTRATION**

Yefimenko I. A.

The article focuses on condominium as key subject of organized real estate market. The author gives arguments that condominium is the most effective form of administration of dwelling houses. Crucial situation in this sphere calls for reforming the existing forms of city dwelling administration into condominium.

Key words: dwelling, administration, condominium, property, real estate, public service companies.

УДК 346(477):620.9

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ У СФЕРІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИХ ВІДНОСИН

О. Ю. Битяк, кандидат юридичних наук

Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого

Розглянуто питання про інституціоналізацію енергетичного та, зокрема, електроенергетичного права України, визначено його господарсько-правову природу та, враховуючи системний характер відносин, що виникають в енергетичному комплексі країни, запропоновано систематизацію енергетичного і, зокрема, електроенергетичного законодавства у вигляді Електроенергетичного кодексу України.

Ключові слова: енергетичне та електроенергетичне право, енергетичний комплекс, електроенергетика, кодифікація електроенергетичного законодавства.

Постановка проблеми. Розвиток і суспільно-економічна актуалізація енергетичних відносин у проблематиці економічного життя країни та світу загалом ставить на порядок денний питання про новий етап розвитку відповідного законодавства.

Дійсно, широке коло економічних відносин, що виникають у процесі видобування первісних джерел енергії: вугілля, нафти, газу, уранових руд тощо, їх переробка, транспортування, ринки оптової купівлі-продажу; використання цих джерел: вироблення електричної енергії, функціонування оптових ринків її купівлі-продажу, системи передачі та розподілу споживачам тощо, утворюють надзвичайно складну систему суспільно-економічних відносин. Ці відносини за природою є господарсько-правовими, адже уособлюються через діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, що спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт або надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність, тобто підпадають за своїми ознаками під визначення господарської діяльності відповідно до ст. 3 ГК України [1]. Разом з тим надзвичайно широкий склад цих відносин репрезентує найрізноманітніші

інститути господарського права, адже охоплює і сферу виробництва, реалізації, товарів, надання послуг. Суттєвим доповненням означеної картини є те, що господарсько-виробничі відносини в цій сфері супроводжуються цілеспрямованою системою організаційно-господарських відносин, яка сформувалася під тиском забезпечення особливо важливих публічних інтересів. Окремим важливим чинником складності господарських відносин, а відтак господарсько-правового регулювання є також і наслідки приватизації в енергетичній сфері, що призвели до розподілу її суб'єктів господарювання за приналежністю до державного і недержавного секторів, які «працюють» на різних засадах організації економічної діяльності, але сукупно повинні забезпечити функціонування національної енергетики в єдиному режимі, який задовольняє найбільш вагомим публічним інтересам суспільства та держави, включаючи і аспекти забезпечення енергетичної безпеки.

Слід зазначити, що відносини, які виникають в енергетичній сфері, є надто складними за своєю правовою природою ще й тому, що ні юридична наука, ні тим більше законодавець не сформували узгодженого розуміння понять «енергія», «енергетична послуга», «енергетичні ресурси» тощо.

Таким чином, відносини, що виникають з приводу отримання енергетичних ресурсів та їх використання з метою застосування енергії у виробничому або споживчому аспектах, представлені у системному вигляді і утворюють собою комплексне і економічно автономне поняття — енергетика.

Згідно із традиційним розумінням, енергетика є сферою національної економіки, що охоплює пошук, розвідку, видобування, виробництво, перетворення, передачу та використання різноманітних видів енергії. Таким чином, енергетику (енергосистему) в широкому розумінні, складають усі галузі паливно-енергетичного комплексу, зокрема вугільна, газова, нафтова та нафтопереробна промисловість. До цих галузей органічно приєднуються галузі нафто- та газохімії, магістральні нафто- та газопроводи. Слід зазначити однак, що серцевину топливно-енергетичного комплексу складає власне електроенергетика, тобто господарський комплекс, предметом діяльності якого є генерація, передача, використання й споживання електричної та теплової енергії. Слід зазначити, що електроенергетичний комплекс також не є гомогенним утворенням і складається з таких специфічних сегментів як, наприклад, ядерна енергетика, альтернативна енергетика тощо.

Таким чином, слід визначитись із тим, що енергетика, а в її складі електроенергетика утворюють у системі національної економіки достатньо специфічну, автономну і в той же час невід'ємну її складову, яка є специфічним об'єктом законодавчого регулювання.

Постановка питання про енергетичне законодавство як таке та про електроенергетичне законодавство в його складі логічно передбачають питання

про зміст енергетичних відносин, що є його об'єктом, визначення цих відносин в їх сутнісних ознаках, дозволяючи їх відокремити від суміжних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цікаво зазначити, що в юридичній літературі ще не з'явився консенсус щодо визначення енергетичного законодавства, проблем його внутрішнього структурування, а тим більше будь-яка консолідована думка щодо енергетичного права, а процес виділення його складових в окремі підгалузі триває чим далі, тим активніше. Так, окремо й досить активно розвивається «право первісних джерел енергії».

Щодо енергетичного комплексу як поняття, то слід зазначити, що його визначення надано в тексті Енергетичної Стратегії України на період до 2030 року таким чином: «Паливно-енергетичний комплекс України (енергетика) — галузь (сектор) економіки, до якої входять суб'єкти господарювання, діяльність яких пов'язана з розвідуванням, видобутком, переробкою, виробництвом, зберіганням, транспортуванням, передачею, розподілом, торгівлею, збутом або продажем енергетичних продуктів (енергоносіїв) — палива, електричної і теплової енергії, крім суб'єктів, основна діяльність яких спрямована на задоволення потреб населення та господарського комплексу у послугах централізованого опалення та постачання гарячої води» [2]. Відповідно до цього можна визначитись із основними видами енергетичних відносин враховуючи, звичайно, те, що саме визначення паливно-енергетичного комплексу не є бездоганим.

Безперечно, що «енергетичний комплекс» як системний господарський «організм», що перебуває у постійно функціонуючому та у стані постійного розвитку, органічно передбачає також і стан відповідно систематизованого законодавства. Тому, коли мова йде про системність законодавчого регулювання енергетичних відносин, звичайно, що найвищим щаблем такої систематизації розуміється кодифікація такого законодавства.

Формулювання цілей. З'ясування місця та інституалізації енергетичного законодавства в системі господарського законодавства України і в системі національного законодавства України як такого звичайно ставить на розгляд питання: в якому сенсі ми можемо стверджувати існування енергетичного права і як аргументувати таку постановку питання. Урешті-решт, законодавча урегульованість енергетичних відносин, визначеність із основними засадами енергетичного права, необхідність розв'язання питань з реальною забезпеченістю енергетичних правовідносин адекватною їх правореалізацією ставить на порядок денний категорію «правовий енергетичний порядок» як синтетичну правову, соціально-економічну та соціально-політичну категорію.

Вклад основного матеріалу. Так, у ст. 1 ГК України прямо зазначено, що його предметом є господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання,

а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання. Згідно зі ст. 3 Кодексу, під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання в сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення і реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [1]. Таким чином, діяльність у сфері енергетики повністю охоплюється поняттям господарської діяльності, навіть у тих випадках, коли елементами енергетичного комплексу виступають суб'єкти господарювання державної форми власності та негосподарюючі суб'єкти.

Відтак слід визнати, що енергетичне право у принциповому сенсі може бути окремою підгалуззю законодавства — підгалуззю саме господарського законодавства, адже відносини горизонтальні — між суб'єктами господарювання щодо видобування енергетичних ресурсів, їх транспортування та переробки для подальшого енергетичного використання, розподіл енергії на відповідних ринках і постачання споживачам є господарсько-виробничою діяльністю, а відносини з державою щодо забезпечення публічних інтересів у цій сфері є організаційно-господарськими відносинами, що виникають практично одночасно, обумовлюючи одне одного, і тому регулюються в межах правових механізмів, напрацьованих саме господарським правом і законодавством.

Слід зазначити в цьому контексті, що в XV розділі Енергетичної Стратегії України на період до 2030 року поставлено завдання створити єдиний комплексний енергетичний закон про енергетичну політику, який має установити уніфіковані підходи до термінології, передбачити основні засади правового регулювання всієї енергетики, визначити національні інтереси в цій сфері, встановити правила діяльності всіх учасників енергетичних відносин (як державних органів, так і суб'єктів господарювання) на засадах справедливості, недискримінаційності та прозорості, передбачити вимоги до підготовки і реалізації законодавчих актів і програмних документів [2]. У подальшому, як зафіксовано в Енергетичній Стратегії, такий Закон має стати основою енергетичного права України.

Таким чином, виходячи зі змісту суспільних відносин, що мають стати предметом регулювання пропонованого Закону, його господарсько-правова приналежність є безсумнівною.

Втім розвиток енергетичного законодавства України є темою більш докладного розгляду. Адже як уже зазначалося, енергетичний комплекс, енергетичне право, а відтак і енергетичне законодавство є надзвичайно складними утвореннями, що містять у собі надто специфічні за змістом господарської діяльності та за природою правового регулювання підсистемні блоки. Адже, якщо спиратися на визначення паливно-енергетичного комплексу, то, поперше, можна виділити такі різномістовні види діяльності, як розвідка, ви-

добування, переробка, виробництво, зберігання, транспортування, передача, розподіл, продаж визначених об'єктів господарського обороту. З іншого боку, і це по-друге, специфіку змісту названих видів діяльності зумовлюватиме специфіка самих цих об'єктів, ураховуючи встановлені для їх оборотоздатності відповідні правові режими. (У цьому сенсі слід у першу чергу звернути увагу на надзвичайну специфіку електричної енергії, що за своєю фізичною природою не підпадає під категорію речей, щодо яких можливо застосовувати традиційні підходи до правомочностей власника, зокрема володіння, а також специфічність їх як предмета зобов'язальних відносин тощо.)

Значною мірою це стосується і таких енергоносіїв, як нафта, газ, ядерне паливо, вугілля тощо, які вже є сталими, окремими об'єктами господарсько-правового регулювання з відповідною базою законодавчих джерел.

Так, зокрема, енергоносії пов'язані з особливим і диференційованим правовим режимом надкористування, забезпечення екологічних норм і правил у процесі їх розвідки, видобування та використання. Сутнісне значення щодо особливостей правового регулювання названих видів господарської діяльності в енергетичній сфері утворюють питання природних монополій, рівня власної забезпеченості національної економіки тими чи іншими енергоносіями, а відтак і змістом зовнішньоекономічного регулювання в цій сфері тощо.

Саме тому, не заперечуючи в принципі проти ідеї створення такого базового енергетичного закону, передбаченого Енергетичною Стратегією із запропонованим змістовним наповненням, вважаємо, що такий закон, по-перше, повинен отримати назву «*Основи законодавства України в сфері енергетики*». У цьому контексті слід зазначити, що повна традиція кодифікації законодавства у формі розробки та прийняття основ законодавства України в країні існує, хоча й активно не використовується. До таких прикладів, як відомо, належать *Основи законодавства України про обов'язкове державне соціальне страхування*, *Основи законодавства України про охорону здоров'я*, *Основи законодавства України про культуру*. У той же час хотілося б наголосити на тому, що розбудова енергетичного законодавства, враховуючи надзвичайно складну та урізноманітнену правову природу вищеназваних видів діяльності та правових режимів використання окремих енергоносіїв, що, у свою чергу, викликало необхідність створення та функціонування досить складних підсистем організаційно-господарського забезпечення, у тому числі і через створення спеціальних органів організаційно-господарських повноважень, ставить на порядок денний законотворчої діяльності проблему створення щонайменше двоярусної структури кодифікованого законодавчого забезпечення функціонування енергетичних відносин у системі паливно-енергетичного комплексу Української держави. Перший ярус — вищеназваний Енергетичний закон — *Основи законодавства України про енергетику*, другий утворюється

за рахунок низки окремих кодексів, що мають своїм предметом визначені сегменти енергетичного комплексу України — відповідних енергетичних відносин. Слід зазначити, що повною мірою цей процес відбувається досить органічно і в межах чинної законодавчої парадигми. Адже законодавчою базою таких кодифікацій можна вважати, наприклад, у сфері електроенергетики — Закон України «Про електроенергетику» та «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку», у сфері вугільно-промислового комплексу — Кодекс України «Про надра» та «Гірничий Закон», у нафтогазовому комплексі — Закон України «Про нафту і газ» тощо. Тобто процес концентрації законодавчого регулювання у визначених секторах паливно-енергетичного комплексу вже відбувається і звичайно не обмежується названими трьома сегментами. Адже в такому процесі концентрації законодавчого нормативно-правового масиву знаходяться також сфери енергозберігання — енергоефективності, альтернативної енергетики тощо.

У той же час у розділі XV «Законодавче забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу» Енергетичної Стратегії України на період до 2030 року зазначено, що загальність у формулюваннях багатьох положень названих законів зумовлює необхідність прийняття численних підзаконних актів різними органами влади. Так, лише у вугільній галузі кількість підзаконних актів перевищує 600. Такий підхід до правового регулювання, як зазначається в стратегії, створює умови для неоднакового застосування вимог законів і відповідно недосягнення або неповного досягнення передбачених ними цілей і завдань.

Так, перелік засад розроблення та прийняття нових законодавчих актів у сфері енергетики, що визначений в Енергетичній Стратегії, з одного боку, стосується суто законодавчої політики, наприклад, у частині «створення єдиного комплексного енергетичного закону про енергетичну політику», значною мірою також і «перенесення правового регулювання на рівень законів і зменшення ролі підзаконних нормативно-правових актів у регулюванні енергетичних відносин». Разом з тим «здійснення експертизи (у тому числі незалежної) чинних нормативно-правових актів та їх проектів на відповідність існуючим міжнародним зобов'язанням України в сфері енергетики» слід визнати завданням, засадою правової політики, адже мова йде про змістовні аспекти правового регулювання.

Необхідно чітко усвідомлювати, що розвиток законодавства в сучасних умовах і, зокрема, господарсько-правового законодавства передбачає, по-перше, постійне зростання спеціалізованих по відношенню до базових актів законодавства. Це логічно, адже поширюється та поглиблюється предмет правового регулювання водночас з ускладненням у процесі розвитку відповідних суспільних відносин. Більш того, процес спеціалізації законодавства має тенденцію до утворення ієрархічної розбудови з численними підсистемними елементами,

у межах яких свого часу виникають власні підсистеми. По-друге, в процесі розвитку тенденції до спеціалізації законодавства з'являється паралельний тренд для утворення міжгалузевих із суміжними галузями законодавства нормативно-правових актів. У разі, коли така тенденція набуває певного якісного значення, відбувається ерозія цілісності відповідного законодавчого утворення — галузі, підгалузі, інституту тощо. Оскільки право, як і законодавство, — це система норм або система джерел нормативно-правового регулювання, порушення системного характеру розбудови таких утворень призводить до порушення внутрішніх системно-структурних зв'язків між нормами, інститутами, нормами-принципами, нормами, що визначають методи та базові засади правового регулювання, що врешті-решт призводить до різкого зниження його ефективності та дисфункцій.

Саме тому розвитку об'єктивно неминучої тенденції до спеціалізації законодавчого регулювання має бути протипоставлена «зустрічна тенденція» його уніфікації. Тобто шляхом свідомих зусиль саме в межах реалізації законодавчої політики держави, у тому числі і в енергетичній сфері, законодавець має постійно здійснювати ревізію нормативно-правового матеріалу, особливо відстежуючи його «спеціалізаційну ерозію» та з'ясовуючи заходи по визначенню саме загальних, уніфікованих норм для усього розширеного законодавчого регулювання. За рахунок їх концентрації в межах базових законів, або кодексів, а можливо, і основ законодавства і має бути відтворена системність законодавчого регулювання в нових умовах, його об'єднання в цілісне утворення за рахунок нової конфігурації співвідношення уніфікованих, тобто загальних для усього предмета регулювання норм-правил, та спеціалізованих, що перебувають у межах цієї цілісності, але мають спеціальні норми для регулювання особливих, не загальнотипових відносин. Для складних типів суспільно-економічних відносин, якими, зокрема, є енергетичні відносини, досягнення такого балансу має, по-перше, період, обмежений у часі динамікою розвитку законодавства, а по-друге, передбачати складну багаторівневу структуру його розбудови.

Висновки. Слід знову наголосити, що ієрархічний характер самого паливно-енергетичного комплексу передбачає ієрархічний характер розбудови системи джерел законодавчого регулювання відповідних відносин. У прагматичному сенсі це означає, зокрема, що енергетична законодавча політика має бути розподілена на загальний рівень — енергетичне законодавство, та спеціальний — електроенергетичне, виробництво ядерної енергії, вугільне, нафтогазове законодавство, законодавство про альтернативні джерела енергії. До цього слід додати декілька наскрізних типів енергетичних відносин, що займають у названій ієрархії власне особливе місце. Такими є законодавче забезпечення енергозбереження, транзит енергоносіїв тощо. Таким чином, і законодавча

політика в енергетичній сфері повинна враховувати вказані її рівні та сегментацію. Відтак, слід знову повернутися до пропозиції прийняття на загальноуніверсальному для всієї сфери енергетичних відносин рівні Основ енергетичного законодавства України та на спеціальному рівні низки кодексів, одним з яких має стати Електроенергетичний кодекс України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. // Офіц. вісн. України. — 2003. — № 11. — Ст. 462.
2. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року [Електронний ресурс] : Розпорядження Каб. Міністрів України від 15.03.2006 р. № 145-р // Законодавство України : Офіц. веб-сайт Верхов. Ради України. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=145-2006-%F0>

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Битяк А. Ю.

Рассмотрен вопрос об институционализации энергетического и, в частности, электроэнергетического права Украины, определена его хозяйственно-правовая природа и, учитывая системный характер отношений, которые возникают в электроэнергетическом комплексе государства, предложена систематизация энергетического и, в частности, электроэнергетического законодательства в виде Электроэнергетического кодекса Украины.

Ключевые слова: энергетическое и электроэнергетическое право, энергетический комплекс, электроэнергетика, кодификация электроэнергетического законодательства.

SYSTEMATIZATION OF UKRAINIAN LEGISLATION IN THE FIELD OF ELECTRICAL ENERGY RELATIONS

Bitjak A. Y.

The author examine a question on institutionalization of energetic, in particular, electrical energy law of Ukraine, defines its commercial and legal nature, and, taking into account systematic character of relations, which appear in electrical energy complex of the state, suggests systematization of energetic, in particular, electrical energy legislation as Electrical Energy Code of Ukraine.

Key words: energetic and electrical energy law, energy complex, electrical energy, codification of electrical energy legislation.

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПУ ПРІОРИТЕТНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ

*О. М. Давидюк, кандидат юридичних наук, асистент
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

Присвячено науковим проблемам реалізації господарсько-правового регулювання відносин, пов'язаних із обігом (трансфером) технологій на території України, з метою вироблення пропозицій щодо вдосконалення положень чинного законодавства України, для забезпечення функціонування одного з головних принципів трансферу технологій — пріоритетності їх національного використання.

Ключові слова: *технологія, інновації, інноваційна діяльність, технологічна політика, ринок технологій, державне регулювання господарської діяльності.*

Постановка проблеми. Очевидним є той факт, що саме від ступеня поширеності та втілення нових технологій до виробничого сектора країни залежить ступінь її економічного розвитку та добробуту суспільства у цілому. Це, у свою чергу, зумовлює інтерес кожної з розвинених держав будь-якими засобами стимулювати або навіть примушувати авторів/розробників технологій втілювати результати власної інтелектуальної праці в першу чергу на тій території, де було розроблено таку технологію. Головним засобом реалізації такого інтересу є нормативна фіксація у відповідних положеннях чинного законодавства цієї країни спеціального «системоутворюючого» принципу організації діяльності, пов'язаної з обігом технологій — принципу пріоритетності їх національного використання.

Статтю присвячено науковим проблемам реалізації господарсько-правового регулювання відносин, пов'язаних із обігом (трансфером) технологій на території України на засадах пріоритетності їх використання в межах національної економіки. Головною метою проведеного дослідження є встановлення сучасного стану нормативного урегулювання такого роду відносин, а також визначення основних напрямів удосконалення чинного законодавства України для створення належних умов ефективного функціонування державної технологічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з обраної теми свідчить, що дослідження за цим напрямом здійснювалися багатьма науковцями

в галузі як юридичної науки, так і економіки, державного управління та ін. На особливу увагу заслуговують праці таких учених, як Ю. Є. Атаманова [1], О. Д. Святоцький, П. П. Крайнів, С. Ф. Ревуцький [7], С. Ю. Погуляєв [4]. Проте жоден із названих авторів так і не навів цілісної концепції господарсько-правового регулювання відносин, пов'язаних із обігом технологій в Україні.

Формування цілей. Основна мета статті полягає в тому, щоб довести: обіг технологій в Україні неможливий без додаткової спеціальної підтримки з боку держави, яка, у свою чергу, потребує моделювання відповідних господарсько-правових механізмів її реалізації.

Предметом дослідження цієї статті виступають суспільні відносини, що виникають з приводу створення, передачі прав і втілення технологій, а також особливості їх функціонування крізь призму ринкових механізмів саморегуляції їх приватноправових аспектів.

Як уже було зазначено вище, будь-яка технологія є специфічним об'єктом правовідносин, заснованим на останніх наукових та інтелектуальних розробках, результатах науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт [2, с. 136–137]. Цей факт зумовлює особливу зацікавленість серед суб'єктів господарювання в їх використанні у власній виробничій діяльності з метою істотного зниження собівартості та підвищення конкурентоспроможності власних товарів і послуг. При цьому коло інтересів, пов'язаних з використанням технології, не обмежується лише приватноправовим сектором. В їх розповсюдженні та масовому втіленні зацікавлено все суспільство, оскільки саме воно отримає можливість суттєво підвищити власний рівень добробуту як через збагачення за рахунок отриманих прибутків високого рівня, так і завдяки збільшенню кількості робочих місць, розвитку фундаментальних і прикладних наук. Втілення технологій є свого роду «базисом», основою для подальшого розвитку економічних відносин більш високого типу. Таким чином, використання зазначених об'єктів є одним із головних векторів розвитку виробничого сектора будь-якої країни.

Модулюючи нормативні рамки державної технологічної політики, створюючи «загальні» умови функціонування та розвитку правового регулювання відносин, пов'язаних зі створенням, передачею прав і втіленням технології, необхідно завжди пам'ятати про те, що весь комплекс заходів прямого та опосередкованого організаційного й економічного впливу має бути спрямований на побудову умов найбільшого сприяння для розробників технологій у межах нашої держави. Це сприятиме активному розвитку цих відносин у межах нашої країни і через деякий час надасть істотного позитивного результату.

Окрім зазначених заходів, спрямованих на створення умов розвитку, досить важливим елементом стимулювання є нормативна фіксація в положеннях

чинного законодавства України заборони на експорт технологій, що були розроблені на території нашої держави, проте так і не втілені до її виробничого сектора, тобто **принципу пріоритетності національного використання технологій**.

Така ідея не є новою для практики правореалізації в межах правового регулювання іноземних країн. Так, навіть у чинному законодавстві сусідньої Росії ми зможемо знайти положення, які визначають обов'язок автора єдиної технології (чинним законодавством цієї країни технологію віднесено до об'єктів права інтелектуальної власності, а її статус визначено Цивільним кодексом Російської Федерації, в якому вона носить назву «единая технология») спочатку здійснити всі об'єктивно можливі дії, спрямовані на втілення такої технології до економіки Російської Федерації, а вже лише після цього експортувати її до іноземних країн [3].

На думку автора цього дослідження, з точки зору правової природи цього явища, воно має являти собою систему спеціальних юридичних механізмів, спрямованих на забезпечення головної ідеї — введення до чинного законодавства України дієвого обов'язку для всіх суб'єктів відносин спочатку втілити технологію на території нашої держави, а вже потім (у тому разі, якщо вона за якимись характеристиками не може бути використана або таке використання в наших умовах не є раціональним) така технологія може бути реалізована за межами нашої держави, тобто експортована. Зазначена система, на нашу думку, має складатися з декількох рівнів, які відповідно включатимуть у себе вже існуючі правові механізми, що в тій або іншій частині мають бути спрямовані на досягнення головної мети свого функціонування, а також доповнені за рахунок нормотворчої роботи. При цьому обов'язок учасників відносин, пов'язаних зі створенням, передачею прав і втіленням технологій, має бути забезпечений у рамках єдиного механізму правозастосування — в межах системи: а) право; б) респондуючий такому праву обов'язок іншого суб'єкта; в) забезпечена силою державного примусу відповідальність за невиконання обов'язку, покладеного чинним законодавством України.

Так, **першим рівнем реалізації принципу пріоритетності національного використання технологій** є закріплення на рівні законів України юридичної конструкції, яка б чітко дозволяла визначити наявність обов'язку для розробника технології та особи, що замовила її створення у такого розробника, здійснити всі об'єктивно можливі дії для того, щоб використати таку технологію в рамках виробничих економічних відносин у нашій країні, а вже лише після того як практичним шляхом буде доведено неможливість її реалізації, або ж, навпаки, засвідчено те, що така технологія вже втілена на території нашої країни та досить успішно функціонує в ній, говорити про можли-

вість її експорту до інших держав. На сьогодні такі положення найдоцільніше закріпити в межах уже прийнятих законів України «Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій» [5], «Про інноваційну діяльність» [6], а також обов'язково відобразити в положеннях перспективного законодавства, наприклад в Інноваційному кодексі України та Законі України «Про технології в Україні».

Другим рівнем реалізації зазначеного принципу є створення дієвої системи державної реєстрації технологій, у рамках якої буде здійснюватись науково-технічна експертиза змісту такої технології та буде визначатись її відповідність нормативно встановленим формальним вимогам: а) новизні та б) технічному рівню. Уведення спеціальної процедури державної реєстрації технологій є вимушеним кроком для забезпечення введення до обігу тільки тих технологій, що наділені її характерними рисами та здатні дати необхідний економічний результат, що надасть змогу відокремити їх від застарілих і «псевдотехнологій», які таких властивостей не мають. До моменту проходження державної реєстрації та наукової експертизи технологія не має вважатись цілісним окремим об'єктом господарських правовідносин, а її розробники не можуть розраховувати на захист власних прав і законних інтересів (особистих майнових і немайнових прав). Без наявності такої процедури ми ніколи не зможемо чітко визначити, який же саме об'єкт правового регулювання є технологією, а який не може таким вважатись, і таким чином не зможемо налагодити систему контролю за їх використанням з боку суб'єктів господарювання. Прив'язка моменту надання правового захисту правам і законним інтересам розробників (авторів) технології є заходом непрямого стимулювання цих осіб до проходження процедури державної реєстрації.

Третім рівнем реалізації принципу пріоритетності національного використання технологій є створення системи юридичної відповідальності за порушення обов'язку втілювати технології, вироблені на території України в межах її виробничого сектора. Така система має поєднувати в собі як засоби приватноправового впливу, так і певні різновиди адміністративних і кримінальних санкцій, що залежно від виду правопорушення, допущеного такою особою, мають бути застосовані, а їх застосування було б забезпечено силою державного примусу.

Четвертим і останнім рівнем реалізації згаданого принципу є функціонування засобів контролю за суб'єктами господарювання та фізичними особами, що є учасниками відносин, пов'язаних із обігом технологій і безпосередньо задіяних у процесах, пов'язаних з їх створенням, з метою недопущення, припинення та усунення негативних наслідків від правопорушень у сфері трансферу технологій.

Серед найдієвіших заходів контролю, на нашу думку, є:

а) діяльність спеціального уповноваженого органу державної влади, що буде наділений спеціальними повноваженнями, спрямованими на здійснення постійного нагляду за спеціалізованими суб'єктами, які здійснюють діяльність, спрямовану на створення, передачу прав і втілення технологій, або ж наділення відповідними повноваженнями вже існуючих органів державної влади або органів господарського управління;

б) нагляд, який здійснюватимуть саморегулювні організації, що будуть створені серед тих суб'єктів, які здійснюють професійну діяльність на ринку технологій України, а також з числа безпосередніх учасників відносин, пов'язаних із трансфером технологій;

в) нагляд органів митного контролю та прикордонної служби за наявними дозвільними документами для об'єктів, наділених спеціальними ознаками технології, під час їх переміщення через митний кордон України;

г) інші заходи нагляду та контролю, що будуть реалізовуватись на підставі відповідних положень чинного законодавства України.

Декларування наведеного правового принципу пріоритетності національного втілення технологій, а також тих правових механізмів, за допомогою яких досягатимуться головні завдання державного управління, дозволить у майбутньому забезпечити чітке та неухильне дотримання розробниками та іншими учасниками відносин у сфері трансферу технологій обов'язку вживати всіх можливих дій, що спрямовані на їх першочергове використання на території України та не допустити безпідставного їх «витоку» за межі нашої держави. У нерозривному поєднанні із засобами державної підтримки та стимулювання розвитку зазначених відносин, за умови створення дієвої інфраструктури трансферу технологій, реалізація цього принципу правового регулювання дозволить забезпечити всі необхідні умови для підвищення ступеня втілення цих провідних інноваційних об'єктів до виробничої сфери нашої держави.

Висновки. Господарсько-правове регулювання принципу пріоритетності національного втілення технологій має моделюватись на підставі реалізації декількох рівнів правового та організаційного впливу з боку держави на відносини, пов'язані зі створенням, передачею прав і втіленням технологій, серед яких обов'язково мають бути:

1. Закріплення на рівні законів України обов'язку для розробників та учасників відносин, пов'язаних з їх трансфером технологій, втілювати такі технології в межах національної економіки.

2. Створення дієвої системи державної реєстрації технологій, яка б дозволяла додатково стимулювати авторів розробок реєструвати їх в якості технологій із обов'язковим закріпленням моменту, з якого надається правова охорона для них — моменту проведення державної реєстрації технології.

3. Створення системи юридичної відповідальності за порушення принципу пріоритетності національного втілення технологій, яка має поєднувати в собі засоби як приватноправового впливу, так і адміністративні та кримінальні санкції за вчинення правопорушень, залежно від ступеня їх тяжкості.

4. Функціонування дієвого контролю, який має здійснюватись як з боку спеціально уповноважених органів державної влади та господарського управління, так і з боку саморегулювальних організацій, що мають бути створені спеціалізованими учасниками відносин, пов'язаних зі створенням, передачею прав і втіленням технологій.

Досягнення визначеної мети можливе лише за умови внесення відповідних змін до чинного законодавства України, насамперед до законів України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про інноваційну діяльність», а також відображення аналогічних положень у перспективних нормативно-правових актах, що тільки розробляються науковцями. Мова йде про Інноваційний кодекс України та Проект Закону України «Про технології в Україні». Особливого значення на даному етапі розвитку нормативно-правового регулювання відносин, пов'язаних з трансфером технологій, набуває розробка нового положення про порядок державної реєстрації технологій, що має бути прийнято на рівні підзаконного нормативно-правового акта не нижче рівня Постанови Кабінету Міністрів України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави : монографія / Ю. Є. Атаманова. — Х. : ФІНН, 2008. — 424 с.
2. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання : [монографія] / О. М. Давидюк. — Х. : ФІНН, 2010. — 176 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072/>
4. Погуляев С. Ю. Передача технології як вклад в просте товариство : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 «Цивільне право» / С. Ю. Погуляев. — Х., 2002. — 19 с.
5. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14 верес. 2006 р. № 143-V // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 45. — Ст. 434.
6. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 лип. 2002 р. № 40-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2002. — № 36. — Ст. 266.
7. Святоцький О. Д. Правове забезпечення інноваційної діяльності в Україні: питання теорії та практики / О. Д. Святоцький, П. П. Крайнев, С. Ф. Ревуцький. — К. : Ін Юре, 2003. — 80 с.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА ПРИОРИТЕТНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ

Давидюк А. Н.

Посвящено научным проблемам реализации хозяйственно-правового регулирования отношений, связанных с оборотом (трансфером) технологий на территории Украины, с целью выработки предложений по усовершенствованию положений действующего законодательства Украины.

Ключевые слова: технология, инновации, инновационная деятельность, технологическая политика, рынок технологий, государственное регулирование хозяйственной деятельности.

OF ECONOMIC LEGAL ASPECTS REALIZATION OF PRINCIPLE PRIORITY USE OF TECHNOLOGIES IN UKRAINE

Davydiuk O. M.

The article is devoted to the scientific problems of realization of economic and legal regulation of relations connected with circulations (transfer) of technologies in Ukraine. The aim of article is making propositions for perfection of Ukrainian legislations.

Key words: technology, innovations, innovative activity, technological policy, market of technologies, state adjusting of economic activity.

УДК 346.5:347.734

ДЖЕРЕЛА ПРАВОВОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ВІДНОСИН

І. М. Дудка, здобувач

Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого

У статті розглянуто актуальні для господарсько-правової науки та практики питання правової регламентації державного регулювання банківських відносин та їх джерел, які сьогодні знаходяться у стані активного реформування, що потребує певної адаптації до стандартів ЄС та необхідності розробки механізму їх перегляду.

Ключові слова: банки, держава, регулювання, правова регламентація.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза виявила значну невідповідність державного регулювання та нагляду за фінансовим сектором України сучасним вимогам і засвідчила, що процес регулювання та нагляду здійснювався з помилками. Сьогодні уроки кризи аналізуються фахівцями всього світу з метою вироблення політики щодо реформування регулювання та нагляду у сфері банківських відносин, підвищення ефективності такого регулювання. Дійсно актуальним і для України є питання розбудови системи якісного регулювання та нагляду за фінансовим сектором. На нашу думку, висока якість державного регулювання банківських відносин у першу чергу визначається особливостями правового регулювання тієї чи іншої сфери суспільних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти розвитку банківського сектора економіки здобули висвітлення в дослідженнях І. Безклубного, С. Глібко, Д. Кирилюк, Н. Кравченко, К. Молодіко, О. Подцерковного, А. Селіванова та ін. Однак це переважно розглянуто з позиції адміністративного права. Для перебудови правової політики нам потрібна чітко визначена економічна система держави, а на її основі — господарсько-правові заходи регулювання банківських відносин.

Формулювання цілей. Аналіз джерел правової регламентації банківських відносин дозволяє визначити завдання, які покладаються на всі елементи системи державного регулювання банківських відносин: посилити характер прямої дії банківського законодавства; узгодити норми банківського законодавства з нормами інших галузей законодавства; обмежити втручання держави до сфери приватних інтересів комерційних банків, визначених законами; обмежити надто ризикову банківську діяльність у ринковій економіці, яка ґрунтується на вільній конкуренції; забезпечити стабільність і надійність банківської системи в Україні (методами встановлення нормативів достатності капіталу, ліквідності балансу комерційного банку та розміру ризику на одного позичальника, страхування банківських депозитів тощо); розробити пакет нових законів, які мають регламентувати банківську діяльність в Україні з урахуванням міжнародних норм і правил, прийнятих у банківській практиці зарубіжних країн.

Вклад основного матеріалу. Банківська діяльність має певні особливості, які відокремлюють цю діяльність від інших видів господарювання:

1) одержання прибутку банком пов'язано з ризиком; 2) одержання прибутку здійснюється від обороту фінансових ресурсів, що є основою фінансової діяльності держави; у процесі фінансової діяльності не створюється додана вартість; 3) особливий порядок оподаткування, пов'язаний з пільгою в оподаткуванні податком на додану вартість основних фінансових (банківських) операцій, а також з особливим порядком оподаткування прибутків банку, що пов'язаний з обов'язком формування резервів комерційними банками (ст. 12 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»); 4) законодавство висуває жорсткі вимоги до діяльності комер-

ційних банків, їх фінансово-економічного стану. При цьому держава в особі уповноважених органів установлює та здійснює особливий контроль за фінансовим ринком; 5) банківська діяльність провадиться в особливому правовому режимі — держава чітко регламентує порядок здійснення банківських операцій [1].

Як зазначається у Зеленій книзі для громадського обговорення «Консультації щодо підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні», ефективність регулювання та нагляду за фінансовим сектором залежить значною мірою від того, наскільки чітко визначено завдання, що стоять перед органами регулювання та нагляду, наскільки добре ці завдання розуміють і підтримують органи, що розробляють економічну політику держави та несуть відповідальність за її реалізацію [2].

Основними нормативно-правовими документами — джерелами правової регламентації державного регулювання банківських відносин є:

1. Конституція України.

2. Закон України «Про Національний банк України», який визначає мету та сфери банківського нагляду, повноваження Національного банку України (далі — НБУ) у процесі державного регулювання банківських відносин. На відміну від інших органів регулювання та нагляду за фінансовим сектором, Національний банк України є економічно самостійним органом, який здійснює видатки за рахунок власних коштів у межах затвердженого кошторису, а у визначених випадках — за рахунок державного бюджету. Кошторис доходів і витрат повинен забезпечувати можливість виконання Національним банком України його функцій, установлених Конституцією України та Законом України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. № 679-XIV [3]. Відповідно до ст. 5 Закону України «Про Національний банк України», позитивна різниця перевищення кошторисних доходів над кошторисними витратами НБУ вноситься до Державного бюджету України. Проте з року в рік законами України «Про Державний бюджет України» встановлюється норма стосовно поквартального перерахування НБУ до Державного бюджету України суми коштів, яка ще не отримана, а лише є прогнозованою кошторисом НБУ як перевищення доходів над витратами. У 2009 р. шляхом внесення змін до Закону України «Про Національний банк України» таку норму взагалі встановлено на постійній основі. Фактично відбувається авансове фінансування витрат Державного бюджету України за рахунок перерахувань Національного банку України, розмір яких визначається з порушенням законодавства, що негативно позначається на фінансовій незалежності Національного банку та вимагає здійснення ним додаткової, нічим не забезпеченої емісії, що призводить до прискорення темпів інфляції, девальвації гривні. Усе це суттєво обмежує фінансову незалежність НБУ.

3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III [4], що визначає особливості регулювання банківської діяльності та банківського нагляду, зокрема форми банківського регулювання, організацію, підстави та обсяг нагляду.

4. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664-III [5], який установлює загальні правові засади для здійснення регулятивних і наглядових функцій за діяльністю з надання фінансових послуг, зокрема визначає мету та форми державного регулювання ринків фінансових послуг, органи, які здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг.

5. Закони України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» та «Про цінні папери та фондовий ринок», які регламентують державне регулювання ринку цінних паперів і визначають правові засади здійснення державного регулювання цього ринку.

6. Закон України «Про Кабінет Міністрів України», який визначає повноваження Кабінету Міністрів України, у тому числі у сфері фінансової політики, до якої належить і регулювання ринків фінансових послуг.

7. Постанови НБУ, зокрема Постанова від 04.02.2010 р. № 47 «Про затвердження Положення про рефінансування та надання Національним банком України кредитів банкам України з метою стимулювання кредитування економіки України на період її виходу на докризові параметри» (zareestrovana в Мін'юсті України 10 лютого 2010 р. за № 146/17441), у якій визначено критерії класифікації банків, категорії забезпечення за кредитом, вимоги до забезпечення та порядок його врахування, загальні вимоги до кредитного проекту; Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України» від 30.04.2009 р. № 259 (zareestrovana в Мін'юсті України 6 травня 2009 р. за № 410/16426); Постанова Правління НБУ «Показники, на підставі яких Національний банк України приймає рішення щодо надання кредитної підтримки банкам у разі реальної загрози стабільності їх роботи» від 30.04.2009 р. № 262 (zareestrovana в Мін'юсті України 6 травня 2009 р. за № 409/16425).

8. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік, схвалені Рішенням Ради НБУ від 10.09.2009 р. № 10 [6], які передбачають комплекс змінних індикаторів фінансової сфери та систему заходів монетарної політики, спрямованих на забезпечення стабільності національної грошової одиниці, сприяння відновленню економіки та стійкості банківської системи.

Банківська діяльність, виконуючи самостійну роль у фінансово-кредитних відносинах, поступово сформувала специфічний різновид правовідносин і знайшла свій предмет правового регулювання, оскільки кредитний механізм контролюється державою і не може обійтись без створення розгалуженої

системи правових взаємопов'язаних норм. Тому одним із найважливіших завдань державного регулювання банківських відносин сьогодні є розвиток адекватної реальним правовим відносинам системи правової регламентації.

В умовах ринкової економіки, орієнтованої на євроінтеграційні виклики, визначальним чинником правової регламентації банківських відносин залишаються конституційні принципи, але водночас зростає методологічне значення зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних зобов'язань України як суб'єкта міжнародних відносин. Сфера публічних банківських відносин, в якій держава повинна забезпечити функціонування фінансового механізму ринкового господарства країни та створити надійну правову регламентацію, сьогодні зазнає впливу багатьох чинників суб'єктивного та об'єктивного характеру, що спонукають до вдосконалення механізмів правового регулювання досліджуваних відносин.

Застосування державного регулювання банківської діяльності пояснюється потребою ввести у ці відносини правовий порядок, який передбачатиме закріплення правового статусу НБУ, його відносин з Кабінетом Міністрів України, комерційними банками та іншими кредитними установами, порядок їх утворення та здійснення ними банківських і небанківських угод, різноманітних банківських операцій, зокрема кредитних операцій та операцій з цінними паперами тощо.

Банківські відносини за своїм характером є публічно-правовими, оскільки обумовлюються об'єктивними чинниками, зокрема наявністю правової форми діяльності держави, яка винятково законами встановлює засади створення і функціонування фінансового, грошового та кредитного ринків, статус національної валюти тощо (п. 1 ч. 2 ст. 92 Конституції України).

Законодавча база, яка регламентує діяльність банківської системи України, має комплексний характер. Різноманітність джерел правової регламентації банківських відносин, до яких останнім часом все активніше залучаються норми міжнародного банківського права за згодою Верховної Ради України, свідчить про широкі потреби використання регулятивного впливу джерел у банківській діяльності. Зменшення обсягу відомчої нормотворчості, посилення ролі закону обумовлено застосуванням принципу верховенства закону, його здатністю визначати моделі правового поведіння банків та їх клієнтів, забезпечити виконання функцій НБУ у відносинах з іншими суб'єктами банківських відносин.

На нашу думку, сучасне українське законодавство не відповідає потребам вітчизняного фінансового ринку. До останнього часу у держави не існує будь-якої єдиної програми розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг. Самі поняття «ринку фінансових послуг», «фінансові послуги» як взагалі правові категорії в українському законодавстві з'явилися зовсім недавно, з прийняттям Закону

України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» у 2001 р. Безумовною перевагою цього правового акта можна вважати спробу розглядати фінансові послуги і відповідно ринок фінансових послуг як єдину систему відносин, що не поділяється на окремі сегменти банківських, інвестиційних, страхових послуг. Події серпневої кризи 1998 р. стали каталізатором процесів правової регламентації банківських відносин: з одного боку, криза продемонструвала стан залучення України до глобальних економічних процесів, а з іншого — виявила вразливість вітчизняного ринку фінансових послуг, його неспроможність ефективно протистояти змінам на світових ринках. Головна причина незахищеності вітчизняного банківського сектора, на нашу думку, полягає в недооцінюванні специфічних процесів, що в ньому відбуваються. Саме тому рішення, що приймаються законодавчими органами, не завжди сприяють розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг.

Вважаємо, що потреби адаптації вітчизняної системи законодавства до практики ефективного державного регулювання банківських відносин вимагає перш за все розв'язання таких завдань:

– Адаптація законодавства у сфері банківського права до законодавства Європейського Союзу розглядається як пріоритетна сфера виконання Загальнодержавної програми (відповідно до Закону України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18 березня 2004 р. № 1629-IV) [7].

– Виконання Копенгагенських критеріїв (критерії, яким мають відповідати країни-кандидати на вступ до Європейського Союзу (Копенгагенські критерії), були схвалені на засіданні Європейської Ради у Копенгагені в червні 1993 р. і складаються з економічних критеріїв (наявність дієвої ринкової економіки і здатність витримувати конкурентний тиск і дію ринкових сил у межах ЄС; а також інших критеріїв (здатність узяти на себе зобов'язання, що випливають з членства в ЄС, зокрема суворе дотримання цілей політичного, економічного, валютного союзу).

Наявність дієвої ринкової економіки характеризується такими елементами: досягнення макроекономічної стабільності, зокрема цінової рівноваги, стабільності державного фінансування та платіжного балансу; достатня розвиненість фінансового сектора для спрямування збережень на інвестування виробництва. Критерій здатності витримувати конкурентний тиск і дію ринкових сил у рамках ЄС передбачає: наявність дієвої ринкової економіки з достатнім рівнем макроекономічної стабільності, що дає змогу суб'єктам ринку приймати рішення в атмосфері стабільності й передбачуваності тощо [8].

– Реструктуризація і модернізація банківської системи, що передбачає:

- створення і запровадження нового покоління системи міжбанківських електронних платежів;

- сприяння поширенню в Україні масових платежів за допомогою національних пластикових карток;
- створення бази даних банківського нагляду;
- запровадження ефективної, підтриманої відповідними розрахунками системи гарантування вкладів фізичних осіб у комерційних банках;
- розроблення положень про порядок формування і використання банками резервів на покриття ризиків від проведення валютних інвестиційних, фондових операцій тощо;
- здійснення заходів щодо функціонування євро, зокрема, макроекономічного аналізу потенційного впливу на український ринок.

У ході адаптації банківського законодавства до стандартів ЄС здійснюється опрацювання законодавства ЄС із питань, що регулюють банківську справу, зокрема з питань банківського нагляду, міграції капіталу тощо, визначається перелік законодавчих актів, у першу чергу основоположних нормативних актів НБУ, які необхідно проаналізувати щодо їх відповідності до законодавства ЄС та розробити механізм їх перегляду.

Цілком обґрунтованою видається позиція Д. Кирилук щодо необхідності прийняття Банківського кодексу в Україні: значний перелік законодавчих актів і підзаконних норм, багаторічний досвід функціонування банківської системи України, вивчення досвіду інших держав, де існують такі кодекси, повинні стати надійною основою для створення Банківського кодексу [9].

Висновки. Підсумовуючи все вищесказане, можна зробити висновок, що система джерел правової регламентації державного регулювання банківських відносин в Україні сьогодні перебуває в стані активного реформування, що пов'язано з європейським вибором, численними викликами світової фінансової кризи та необхідністю забезпечувати відповідність правового регулювання досліджуваної сфери мінливій макроекономічній ситуації та меті стабілізації національної економіки України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гетманцев Д. О. Банківське право України / Д. О. Гетманцев, Н. Г. Шукліна. — К. : Центр учб. л-ри, 2007. — 344 с.
2. Консультації щодо підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні: Зелена книга [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/others/zelena_kniga.pdf
3. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV // Відом. Верхов. Ради України. — 1999. — № 29. — Ст. 238 (з наст. змін.). — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відом. Верхов. Ради України. — 2001. — № 5–6. — Ст. 30 (з наст. змінами).

5. Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III // Уряд. кур'єр. — 2001. — 29 серп. (№ 154).

6. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік : Рішення Ради Нац. Банку України від 10.09.2009 р. № 10. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0010500-09>

7. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Закон України від 18.03.2004 р. № 1629-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2004. — № 29. — Ст. 367.

8. Копенгагенські критерії членства в Європейському Союзі (інформаційно-аналітична довідка) [Електронний ресурс] // Офіц. сайт М-ва закордон. справ України. — Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/19083.htm>

9. Кирилюк Д. До питання про необхідність розробки та прийняття Банківського кодексу в Україні / Д. Кирилюк // Юрид. журн. — 2006. — № 12. — Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2484>

ИСТОЧНИКИ ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Дудка И. М.

В статье рассматриваются актуальные для хозяйственно-правовой науки и практики вопросы правовой регламентации государственного регулирования банковских отношений и их источников, которые сегодня находятся в состоянии активного реформирования, требующего определенной адаптации к стандартам ЕС и необходимости разработки механизма их пересмотра.

Ключевые слова: банки, государство, регулирование, правовая регламентация.

THE SOURCE OF LEGAL REGULATION OF GOVERNMENTAL ADMINISTRATION OF BANKING RELATIONSHIP

Dudka I. M.

In the following article there are being discussed the questions of legal regulation of governmental administration of banking relationship and their sources that are nowadays in the stage of dynamic reforming that needs the certain adaptation towards the countries that are the members of the EU and also this reforming needs the development of mechanisms to review that questions. These questions are quite actual for agricultural and legal science and practice.

Key words: banks, government, administration, legal regulation.

УДК 346:334.7+347.72] (477)

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ

*Д. І. Погрібний, кандидат юридичних наук, асистент
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

Проаналізовано зміст і встановлено певні особливості реалізації державою корпоративних прав, які полягають у тому, що вони здійснюються за правилами, розробленими самим власником цих прав (державою), що дає йому змогу оперативно реагувати на помилки, які виявляються в процесі правозастосування. На підставі загальних положень про реалізацію суб'єктивних корпоративних прав надано поняття реалізації корпоративних прав державою.

Ключові слова: державні корпоративні права, реалізація державних корпоративних прав.

Постановка проблеми. Моніторинг діяльності господарських товариств з державною часткою корпоративних прав свідчить про те, що вона значною мірою є неефективною. З іншого боку, практика відчуження невеликих пакетів акцій (до 25 %), які перебувають у власності держави, свідчить, що ці активи є низьколіквідними та інвестори не зацікавлені в їх придбанні [1, с. 11].

Комплексне дослідження державних корпоративних прав дає змогу розробити та запропонувати шляхи створення надійного правового механізму захисту інтересів держави в процесі реалізації належних їй корпоративних прав без обмеження законних інтересів інших власників (учасників).

З огляду на це необхідним є розгляд, з одного боку, правових норм, що регулюють корпоративні відносини, а з іншого боку — правової політики держави в контексті її спрямування на досягнення відповідних державних інтересів у корпоративному секторі (зокрема, в процесі корпоратизації та приватизації), які потребують адекватних собі правових норм і засобів реалізації і які, у свою чергу, визначають законодавчу політику.

Реалізація суб'єктивних прав — це сукупність різних дій, певний процес, у результаті якого особи, що мають конкретне суб'єктивне право, отримують реальні, різні за своїм характером бажані результати (блага, соціальні цінності, задоволення різноманітних інтересів), які знаходяться за цим суб'єктивним правом [2, с. 13]. Держава в особі визначених законом центральних органів, а також уповноважених суб'єктів здійснює суб'єктивне корпоративне право шляхом учинення юридичних і фактичних дій, які охоплюються можливістю

певної поведінки цих суб'єктів. Причому держава при здійсненні своїх корпоративних прав зобов'язана утримуватися від дій, які можуть порушити права інших учасників корпоративних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням правових проблем, пов'язаних з управлінням корпоративними правами, займаються, зокрема, такі науковці, як І. В. Спасибо-Фатеєва, Т. В. Кашаніна, О. Р. Кібенко, Д. В. Задихайло, О. М. Вінник, Н. С. Глусь, А. Г. Бобкова. Однак ці питання залишаються поки що розкритими недостатньою мірою, не зважаючи на їх значущість та актуальність.

Виклад основного матеріалу. Корпоративне право є складним структурним утворенням [3, ст. 34], зміст якого становлять зобов'язальні зв'язки (між корпорацією¹ в цілому та окремими його учасниками і між окремими учасниками корпорації), немайнові, в т. ч. і організаційні зв'язки. Усі ці юридичні відносини мають свій зміст, особливості реалізації їх учасником суб'єктивних прав і виконання суб'єктивних обов'язків.

Виходячи з цього висновку та на підставі аналізу положень Закону України «Про господарські товариства» (далі — ЗУ «Про господарські товариства») можна стверджувати, що поняттям «корпоративне право» сьогодні охоплюються такі права учасників товариства, які, підкреслимо, можуть бути здійснені в різних за характером відносинах:

а) право брати участь у формуванні статутного фонду товариства (статті 13, 28, 38, 52, 53 ЗУ «Про господарські товариства»);

б) право брати участь у розподілі прибутку товариства та одержувати його частку (дивіденди) (ч. 1 ст. 10 ЗУ «Про господарські товариства»);

в) право продати акції акціонерного товариства, права відступити частку (її частину) в статутному фонді товариства з обмеженою відповідальністю (ч. 2 ст. 28, ч. 1 ст. 32, ч. 1, 4 ст. 53 ЗУ «Про господарські товариства»);

г) права на виплату вартості майна при виході або виключенні учасника з товариства з обмеженою відповідальністю (ч. 1 ст. 54, ст. 64 ЗУ «Про господарські товариства»);

д) права на участь у розподілі коштів товариства при його ліквідації (ч. 1 ст. 21 ЗУ «Про господарські товариства»).

Зазначені права мають майновий характер і реалізуються їх носієм у зобов'язальних правовідносинах. Але слід підкреслити, що цей перелік корпоративних прав не має вичерпного характеру, учасники корпорації можуть мати й інші права, передбачені засновницькими документами. Це необхідний мінімум прав учасників будь-якої корпорації. Закон України «Про господарські товариства» закріплює і низку суб'єктивних прав, які можуть бути реалізова-

¹ Поняття «корпорація» з цього місця та далі за текстом використовується синонімічно з поняттям «господарське товариство», беручи до уваги корпоративну природу останнього (відп. до п. 5 ст. 63 ГКУ).

ні лише в організаційно-правових відносинах. Це права, що мають суто управлінський характер [4, с. 53]:

а) право брати участь в управлінні справами товариства в порядку, визначеному в установчих документах (п. «а» ч. 1 ст. 10 ЗУ «Про господарські товариства»);

б) право вийти в установленому порядку з товариства (п. «в» ч. 1 ст. 10 ЗУ «Про господарські товариства»);

в) право одержувати інформацію про діяльність товариства (п. «г» ч. 1 ст. 10 ЗУ «Про господарські товариства»).

Деякі вчені йменують останню групу правомочностей особистими правами засновника (учасника). Утім слід погодитися з авторами, що ставлять під сумнів визначення зазначених правомочностей як особистих прав, бо в такому разі створюються умови для можливого ототожнення управлінських правомочностей засновника (учасника) господарських товариств з особистими немайновими правами, як їх розуміє цивілістична наука [4, с. 53–54]. Так, зазвичай, особисті немайнові права характеризуються як такі, що не мають економічного змісту [5, с. 233] та є невіддільними від особистості їх носія. Корпоративні права не мають таких властивих особистим немайновим правам невід'ємних ознак, як зв'язок з особистістю, відсутність економічного змісту тощо.

Здійснення більшості прав їх носієм проявляється в багаторазових, повторюваних діях. Наприклад, держава може постійно здійснювати існуюче право в управлінні справами товариства, у розподілі прибутку товариства, одержувати інформацію щодо діяльності товариства тощо. Але частина цих прав реалізується в одній дії, наприклад, суб'єктивному праві на вихід із товариства. Розглянемо основні суб'єктивні права держави як учасника корпорації. При цьому слід мати на увазі, що зазначеними правами держави зміст конкретних правовідносин не вичерпується: цим правам кореспондує обов'язок корпорації або інших учасників щодо вчинення певних дій або утримання від учинення останніх.

Право брати участь в управлінні справами товариства. При розгляді суб'єктивного права держави брати участь в управлінні справами товариства слід розрізняти зовнішню та внутрішню площини цього права. Річ у тому, що на здійснення зазначеного суб'єктивного права впливають зовнішні чинники (політичні, економічні, соціальні тощо).

Таким чином, зовнішня площина права держави брати участь в управлінні справами товариства проявляється через розробку корпоративного законодавства. Внутрішня площина суб'єктивного права держави брати участь в управлінні справами корпорації проявляється через міру її можливої поведінки як суб'єкта господарських відносин.

У більшості випадків у корпораціях, у статутних фондах яких державі належить контроль над прийняттям рішень (державі належить більш ніж 50 відсотків акцій, часток, паїв), держава в особі уповноваженого органу має можливість одноособово приймати всі або певні управлінські рішення. І тут постає необхідність створити ефективну систему здійснення цього суб'єктивного права, яка б ґрунтувалася на поєднанні високої майнової відповідальності осіб, уповноважених реалізовувати це право, з високою матеріальною зацікавленістю в результатах такого управління.

Здійснення державою права на управління справами корпорації під час проведення загальних зборів породжує низку інших самостійних суб'єктивних прав: право на отримання повідомлення про скликання загальних зборів, яке повинно містити інформацію про дату, час і місце проведення зборів, а також повний перелік питань порядку денного з обов'язковим зазначенням способу, за допомогою якого учасник (акціонер) може ознайомитися з документами, пов'язаними з порядком денним; право вносити пропозиції та вимагати їх внесення до порядку денного загальних зборів за умови, якщо держава володіє не менш ніж 10 % кількості голосів; право брати участь в обговоренні та голосуванні з питань порядку денного, право на ознайомлення з протоколами загальних зборів та іншими документами, пов'язаними з ними.

Реалізація зазначених суб'єктивних прав, передбачених установчим договором і законом, може здійснюватися Фондом державного майна, органами виконавчої влади відповідно до галузевої належності суб'єктів господарювання й фізичними та юридичними особами, якими укладено договір доручення з управління корпоративними правами держави.

Право брати участь у розподілі прибутку товариства та одержувати його частку (дивіденди). Виходячи зі ст. 10 Закону України «Про господарські товариства», держава в особі уповноважених органів має право брати участь у розподілі прибутку товариства та право одержувати його частку (дивіденди).

Реалізація цього права державою в акціонерних товариствах здійснюється на підставі «Положення про порядок отримання інвесторами доходів від володіння корпоративними правами в акціонерних товариствах» [6]. Що ж стосується інших видів господарських товариств (наприклад, товариств з обмеженою відповідальністю), то здійснення зазначеного права відбувається на підставі Закону України «Про господарські товариства» та локальних нормативних актів таких товариств.

Утім постає питання, з якого моменту виникає можливість реалізувати таке право. Слід зазначити, що це питання вирішується неоднаково в різних країнах. Наприклад, у Німеччині право на дивіденди виникає з моменту внесення щодо цього рішення загальних зборів акціонерів. Оголошений дивіденд стає боргом акціонерного товариства. Отже, якщо після оголошення

товариство стає неплатоспроможним, акціонери відповідно до вимог про виплату дивідендів беруть участь нарівні з іншими кредиторами в розподілі активів товариства.

У праві Великої Британії та США вважається, що якщо керівництво оголосило про дивіденди та виділило фонд їх сплати, то це — фонд довірчої власності, володіння яким здійснюється в інтересах акціонерів і на який вони мають переважне право порівняно з іншими кредиторами.

Серед українських учених побутує думка, що, виходячи з аналізу положень Закону України «Про господарські товариства», можна дійти висновку, що право на дивіденд у акціонера (учасника) товариства виникає з моменту оголошення керівництвом про наявність прибутку від діяльності за звітний період. Загальні ж збори акціонерів (учасників) не можуть приймати рішення про виплату чи невиплату дивідендів. Право держави на одержання прибутку, як і будь-якого іншого акціонера, є безумовним і підлягає задоволенню, як і право на участь в управлінні, право на одержання інформації [7, с. 25]. Із таким висновком важко погодитись.

Право одержувати частку прибутку товариства (дивіденди) за своїм характером, як зазначалося раніше, належить до категорії потенційних. Його реалізація можлива лише за наявності двох умов: 1) чистого прибутку товариства за результатами фінансового року; 2) відповідного рішення компетентного органу товариства про порядок розподілу між його учасниками частини отриманого прибутку. Слід наголосити, що рішення про порядок (а не про виплату — це є обов'язок товариства при наявності умов, названих вище) розподілу прибутку товариства, розмір дивідендів, строк і порядок виплати частки прибутку приймається вищим органом товариства (загальними зборами акціонерного товариства, зборами учасників товариства з обмеженою відповідальністю) після затвердження ним річних результатів діяльності корпорації (ч. 5 ст. 41, ч. 1 ст. 59 Закону). Рішення із зазначених питань оформлюється протоколом, який може містити такі відомості: розмір дивідендів, що припадають на акцію, пай або частку в статутному фонді; дату початку виплати дивідендів; спосіб і порядок їх виплати. Прийняття вищим органом товариства такого рішення означає, що дивіденд оголошений і з цього часу в носія зазначеного суб'єктивного права виникає юридично забезпечена можливість вимагати від товариства виплатити оголошених дивідендів.

Слід, однак, мати на увазі, що нормативи розподілу прибутку товариства законодавством не встановлені, за винятком обов'язкових відрахувань до загального фонду Державного бюджету. Незважаючи на те, що привілейоване становище держави щодо інших учасників стосовно розподілу дивідендів, покликане, передусім, захистити інтереси держави, воно порушує принцип юридичної рівності правових можливостей усіх учасників і може зменшити зацікавленість інших інвесторів в участі у таких корпораціях.

Отже, це питання також віднесено до компетенції самого господарського товариства й закріплюється в його установчих документах або спеціальних положеннях.

Право на дивіденд — це самостійне право вимоги. Отже, як і більшість майнових прав, може відступатися іншим особам. Для цього має укладатися договір про відступлення права. На нашу думку, відступлення права на дивіденд не властиве державі, оскільки це суперечить меті набуття корпоративних прав державою.

Право виходу держави в установленому порядку з корпорації, виключення її зі складу та право на відчуження акцій. Так, відповідно до п. «в» ст. 10 ЗУ «Про господарські товариства», одним із прав держави як учасника господарських товариств є право на вихід із товариства в установленому порядку.

В юридичній літературі відзначається, і з цим варто погодитися, що вихід із товариства — це безумовне суб'єктивне право учасника, яке має імперативний характер [8, с. 73]. Кореспондує цьому праву пасивний обов'язок товариства — не перешкоджати його здійсненню. Однак окремі вчені заперечують таку ознаку права на вихід з товариства, як безумовність, обґрунтовуючи це тим, що Закон установлює певний порядок для виходу учасника з товариства. Видається, однак, що висловлені заперечення є недостатньо обґрунтованими. Вважаємо, що п. «в» ч. 1 ст. 10 ЗУ «Про господарські товариства» право на вихід з товариства закріплює як загальне правило. Щодо кожного виду товариств законодавець передбачає спеціальні норми, встановлює особливий порядок реалізації цього права (статті 54, 65, 71 і 77 ЗУ «Про господарські товариства»). Саме ці норми і встановлюють той порядок, про який ідеться в ст. 10 ЗУ «Про господарські товариства». Регламентацію порядку виходу щодо кожного виду товариств не можна розглядати як заперечення безумовності цього права.

Отже, вихід з товариства — це добровільне, одностороннє, безумовне волевиявлення учасника (акціонера), спрямоване на припинення корпоративних відносин. Оскільки ж ідеться про право, тобто міру можливої поведінки, вважаємо, що здійснення права на вихід із товариства можливе й державою, якщо це не суперечить основним функціям держави.

Вихід держави з товариства не можна отожднювати з її виключенням із товариства, тобто примусовим (за ініціативи інших учасників) припиненням участі держави в товаристві.

Виключення як підстава припинення корпоративних прав держави можливе лише за наявності таких умов: 1. Припинення корпоративних прав держави шляхом виключення може мати місце лише в товариствах з обмеженою відповідальністю. 2. Держава в особі уповноважених органів систематично не виконує, або неналежним чином виконує обов'язки, або перешкоджає своїми діями досягненню цілей товариства. Аналіз загальних положень чинного законодавства України щодо господарських товариств дозволяє припус-

тити, що систематичне невиконання або неналежне виконання державою своїх обов'язків матиме місце тоді, коли держава в особі уповноваженого органу або особи раніше допускали більш ніж двічі невиконання або неналежне виконання обов'язків як учасника товариства й вчинили його знову, незалежно від того, чи притягалися уповноважені державою особи до відповідальності за попередні порушення. Як виняток з урахуванням конкретних обставин, пов'язаних із характером учиненого порушення, причин його здійснення, тривалості в часі та наслідків систематичним може бути визнано й повторне «невиконання або неналежне виконання своїх обов'язків». Але судова практика не має прикладів дійсного виключення держави зі складу корпорації. 3. Про виключення держави зі складу учасників товариства проголосували учасники, що володіють у сукупності більш як 50 % загальної кількості голосів учасників товариства. При цьому держава в голосуванні участі не бере (ст. 64 ЗУ «Про господарські товариства»).

Отже, якщо держава має більше як 50 % загальної кількості голосів, виключити її з товариства з обмеженою відповідальністю неможливо.

Право на одержання інформації про діяльність товариства. Держава в особі уповноважених органів має право знайомитися з різними документами, що відображають діяльність товариства. Право на своєчасне та регулярне отримання необхідної інформації про товариство є обмеженим правом. Це може бути не будь-яка інформація про діяльність товариства, а лише ті відомості, які безпосередньо пов'язані з реалізацією прав суб'єкта або впливають на законні інтереси суб'єкта корпоративних прав і розголошення яких не є шкідливим для товариства.

Як правильно відзначає І. В. Спасибо-Фатєєва, у законодавстві України це право практично не опрацьовано і тому його реалізація ускладнена [9, с. 266]. І хоча автор говорить виключно про акціонерні товариства, можна стверджувати, що зазначене цілком стосується й інших видів товариств.

Право держави одержувати інформацію про діяльність товариства включає в себе правомочність вчасно отримувати повну та достовірну інформацію про фінансово-господарський стан товариства й результати його діяльності, суттєві факти, що впливають або можуть вплинути на вартість цінних паперів та (або) розмір доходів за ними, про випуск товариством цінних паперів тощо.

До майнових прав належить і право на отримання майна, після припинення дії корпорації. Право на одержання коштів і майна, що залишилися після розрахунків з усіма кредиторами під час ліквідації корпорації також належить до потенційних прав. Для його реалізації необхідно виконання цілого ряду умов: прийняття вищим органом рішення про ліквідацію товариства; проведення встановленої законом процедури ліквідації корпорації; погашення ліквідаційною комісією заборгованості перед усіма кредиторами; наявність

після розрахунків з кредиторами коштів або майна, які підлягають розподілу між власниками корпоративних прав.

Учасники самі визначають умови розподілу між ними майна товариства, що залишилося після розрахунків з кредиторами. За загальним правилом, майно розподіляється пропорційно розміру його частки в статутному фонді товариства.

Висновки. Таким чином, можна констатувати, що ефективне управління корпоративними правами має містити заходи щодо належного захисту прав інвесторів, надійної системи управління та контролю, відкритості та прозорості у своїй діяльності. При цьому участь держави в органах товариства (загальних зборах, спостережній раді, правлінні, ревізійній комісії) формує разом з іншими учасниками корпорації її волю як юридичної особи, а в цілому забезпечує стабільне та прибуткове функціонування корпорації.

З метою максимального соціально-економічного ефекту від функціонування корпорацій із часткою, що належить державі, вважаємо за необхідне на законодавчому рівні закріпити положення про те, що дивіденди, нараховані на «корпоративні права держави» в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, можуть спрямовуватися на фінансування витрат, пов'язаних із викупом акцій вторинної емісії акціонерних товариств або їх часток у статутних фондах господарських товариств, а також на заходи, пов'язані з управлінням корпоративними правами держави. Таку норму необхідно розмістити у гл. 18 ГК України. Це дасть можливість державі, по-перше, набувати більш ліквідних корпоративних прав; по-друге, більш прибуткові. І в першому, і в другому випадках реалізація такої можливості приведе до виникнення прибутку в держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Небава М. І. Теорія корпоративного управління / М. І. Небава. — К., 2004. — 295 с.
2. Копейчиков В. В. Загальна теорія держави і права : навч. посіб. / В. В. Копейчиков. — К. : Юрінком Інтер, 2000. — 201 с.
3. Погрібний Д. І. Корпоративні права держави: поняття, підстави виникнення, механізм реалізації : монографія / Д. І. Погрібний. — Х., 2009. — 168 с.
4. Порошенко П. О. Державне управління корпоративними правами в Україні. Теорія формування правовідносин : монографія / П. О. Порошенко. — К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2000. — 104 с.
5. Цивільне право України : підручник : у 2 кн. / О. В. Дзера, Д. В. Боброва, А. С. Довгерт та ін. ; за ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової. — К. : Юрінком Інтер, 2002. — 720 с.

6. Про затвердження Положення про порядок отримання інвесторами доходів від володіння корпоративними правами в акціонерних товариствах : Рішення Держ. коміс. з цінних паперів та фонд. ринку № 386 від 25.12.2001 р. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0370-02&p=1234877437005901>

7. Богдан Й. Г. Предмет судового розгляду в корпоративних правовідносинах / Й. Г. Богдан // Захист корпоративних прав інвесторів у світлі нового Цивільного кодексу України : матеріали семінару, 16–18 квіт. 2003 р. — Львів : Юрид. ф-т Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка, 2003. — С. 20–28.

8. Кравчук В. М. Проблеми застосування Закону України «Про господарські товариства» в частині, що регулює припинення корпоративних правовідносин / В. М. Кравчук // Захист корпоративних прав інвесторів у світлі нового Цивільного кодексу України : матеріали семінару, 16–18 квіт. 2003 р. — Львів : Юрид. ф-т Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка, 2003. — С. 7–16.

9. Спасибо-Фатеева І. В. Цивільно-правові проблеми акціонерних правовідносин : дис. ... д-ра юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / І. В. Спасибо-Фатеева. — Х., 2000. — 342 с.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ ПРАВ

Погребной Д. И.

Проанализировано содержание и установлены определенные особенности реализации корпоративных прав государством, которые состоят в том, что она осуществляется по правилам, разработанным самим собственником этих прав (государством), что дает ему возможность оперативно реагировать на ошибки, которые выявляются в процессе правоприменения. На основании общих положений о реализации субъективных корпоративных прав дано понятие реализации корпоративных прав государством.

Ключевые слова: государственные корпоративные права, реализация государственных корпоративных прав.

FEATURES OF IMPLEMENTATION OF THE STATE CORPORATE RIGHTS

Pogribnyy D. I.

In the article it is analysed the content and features of implementation of the state corporate rights, which consist in the fact that it is done by rules developed

by the owner of these rights (the state), that allows to respond quickly to errors that are identified during enforcement. It is given the concept of the implementation of corporate rights of the state.

Key words: state corporate law, implementation of state corporate rights.

УДК 346.51:629.5(477)

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУДНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОРСЬКОЇ ДОКТРИНИ

*К. С. Пісьменна, кандидат юридичних наук, асистент
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

Стаття присвячується питанням правового забезпечення морської діяльності в Україні, підкреслюється її особлива правова природа та міждисциплінарний характер. Сьогодні істотним недоліком законодавства у сфері морської діяльності є відсутність у законах системного та комплексного підходу до питань правового регулювання кожного з видів морської діяльності. Законодавство у сфері морської діяльності складається із законів, якими регулюється незначна частина відносин, що виникають під час провадження морської діяльності, та підзаконних нормативних актів. Але найбільш вагомою підтримкою морськогосподарського комплексу є підтримка, що здійснюється в рамках програм економічного розвитку. Однак на сьогодні такої системи прогностичного та програмного забезпечення не існує. Тому автор пропонує створити ієрархічну систему нормативно-правових актів, спрямованих на стимулювання морської діяльності в цілому та окремих її видів зокрема. Першою ланкою в цій системі повинна стати Морська доктрина.

Ключові слова: морська діяльність, морськогосподарська діяльність, морська політика держави, галузь права, програма економічного розвитку.

Постановка проблеми обумовлюється тим, що з розвитком міжнародної торгівлі та посиленням економічних зв'язків України з країнами західної Європи, значного поширення набувають морські перевезення товарів і пасажирів. У цьому контексті однією з конкурентних переваг України в світовому розподілі праці може стати наявність потужного морськогосподарського комплексу з розвиненою інфраструктурою. Слід зазначити, що Україна має необхідні передумови для розвитку морських сполучень, оскільки є морською

державою з морськими портами Середземноморського басейну, виходом через Босфор, Дарданелли, Суецький канал, Гібралтар до Світового океану. Це дає можливість Україні розвивати морськогосподарський комплекс, використовувати океанічні ресурси, мати доступ до них відповідно до норм міжнародного права. Тому сьогодні одним з пріоритетних завдань правової науки є розроблення сприятливих правових засобів і механізмів для подальшого розвитку морськогосподарського комплексу України.

У цьому контексті вирішальним кроком було прийняття Морської доктрини від 07.10.2009 р. № 1307, що визначила коло об'єктів правового регулювання у сфері морської діяльності, а саме: «морська діяльність», «морськогосподарська діяльність», «державна морська політика» та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з обраної теми свідчить, що сьогодні проблематика морської діяльності розглядається здебільшого в науково-публіцистичній літературі, зокрема, в статті С. Гриневецького «Україна: із морської держави на “країну біля моря”?» [1], окремі питання господарсько-правового забезпечення суднобудування та судноремонту розглядаються у працях К. С. Пісьменної [2], велика кількість праць було присвячено питанням правового регулювання перевезень, але робіт, що розглядали б усі правовідносини, з яких складається морська діяльність, на сьогодні нема.

Формулювання цілей. Метою статті є з'ясування кола правовідносин, що складають предмет морської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні не викликає сумнівів необхідність збереження морського потенціалу України як морської держави, необхідність комплексного регулювання правовідносин, що виникають у зв'язку з освоєнням ресурсів світового океану, розвитку мореплавства, підвищення безпеки вітчизняного мореплавства, а також підвищення конкурентоспроможності суднобудівної промисловості на зовнішньому ринку.

Слід зазначити, що вигідним є географічне розташування України, виходи до двох морів (Чорного та Азовського) і значний морський потенціал, що полягає, насамперед, у наявності власного флоту, як військового, так і цивільного, а також наявність морських портів.

З причорноморських держав Україна має найдовшу приморську смугу, розвинений морськогосподарський комплекс. Зокрема, 19 із 40 морських портів розміщуються саме у нас [1].

Крім того, Україна має розвинену суднобудівну та судноремонтну базу, що залишилася з радянських часів.

Але сучасний стан суднобудівної промисловості важко назвати задовільним. Виробничі потужності завантажені в середньому на 25–30 % .

Сучасний стан морського та річкового українського флоту характеризується низкою негативних тенденцій:

- скорочення кількості торговельних суден, зокрема, під національним прапором;
- зменшення валютних надходжень, зокрема, отриманих від роботи флоту, і відповідно скорочення податкових відрахувань;
- активне старіння флоту, що, у свою чергу, призводить до обмеження заходів вітчизняних суден до іноземних портів (оскільки поширеною є практика, що іноземні держави не дозволяють заходити у власні порти суднам, вік яких більш ніж 25 років) [2].

Тому необхідність удосконалення законодавчої бази, що створило б більш сприятливі умови, є наразі завданням юридичної науки.

Сьогодні визначальним у питанні правового регулювання морської діяльності було прийняття Морської доктрини на період до 2035 року, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 07.10.2009 р. № 1307 як генерального нормативно-правового акта, що регулює морську діяльність як таку.

Ця Доктрина в пункті «Загальні положення» визначає Україну як морську державу, а отже таку, яка має власні інтереси у Світовому океані.

Позитивною тенденцією є законодавче закріплення особливого об'єкта правового регулювання — морської політики держави, а також визначення в цьому законодавчому акті її мети та завдань, визначення принципів, завдань, шляхів і способів реалізації державної морської політики.

Основними завданнями морської політики законодавець вбачає підтримку та розвиток морськогосподарської діяльності; забезпечення у внутрішніх водах і територіальному морі України режиму судноплавства, що відповідає міжнародному морському праву; сприяння розвитку всіх галузей економіки приморських регіонів держави та забезпечення розвитку морськогосподарської діяльності; розв'язання завдань, покладених на військово-морські сили України; збереження та розвиток кадрового потенціалу.

Як бачимо, морська політика держави, яку Доктрина визначає як систему внутрішніх і зовнішніх суспільних відносин, що виникають у процесі провадження морської діяльності, реалізації національних інтересів України в цій сфері.

Слід зазначити, що Доктрина має особливу правову природу, оскільки за змістом є перш за все програмним документом, хоча за правовою природою такою програмою не є.

Цей нормативно-правовий акт визначає сутність і тенденції розвитку морської діяльності як такої, закріпивши поняття морської діяльності.

На нашу думку, морська діяльність як така є комплексним соціально-економічним явищем, що потребує детальної правової регламентації, але не лише з боку господарського права, хоча саме морськогосподарська діяльність являє собою один з видів господарської діяльності.

Слід зазначити, що морська діяльність є поняттям комплексним і досить специфічним. Морська діяльність включає проведення морської господарської діяльності, а також військово-морської діяльності та діяльності з охорони кордонів (згідно з пунктом «Визначення термінів» Доктрини). Тобто поняття «морська діяльність» і «морськогосподарська діяльність» співвідносяться як родові поняття та видові. І такий розподіл має не тільки теоретичне, а й велике практичне значення в питанні правового регулювання морської діяльності.

Специфічною рисою є її комплексність, у зв'язку з чим, на нашу думку, правове регулювання повинно мати міжгалузевий характер. Як зазначалося, морська діяльність складається з трьох основних видів: морськогосподарської, оборонної та діяльності з охорони морських кордонів. На нашу думку, і морськогосподарська діяльність як різновид морської, має власну підструктуру, елементи якої можуть стати окремими об'єктами правового регулювання.

Наприклад, окремим об'єктом можна вважати діяльність, пов'язану з екологічним захистом морських акваторій, яка, у свою чергу, може складатися з науково-дослідної діяльності в цій сфері, впровадження державою низки заходів із запобігання забруднення, зокрема, здійснення екологічного моніторингу Світового океану. Екологічний моніторинг Світового океану — це спостереження за його станом з метою його контролю, прогнозу й охорони [3], накладання адміністративних штрафів у разі недотримання вимог екологічної безпеки. Тобто в цьому разі джерелами правового регулювання будуть здебільшого норми адміністративного та екологічного права.

Крім того, окреме місце в сфері морськогосподарської діяльності має посідати морська транспортна діяльність. Цю діяльність також доцільно розділити на види з економічної точки зору. Наприклад, це власне здійснення перевезень, допоміжна діяльність у сфері морських перевезень, якою можна визнати суднобудування та судноремонт, і, нарешті, портова діяльність. Кожен з цих видів є самостійною сферою економічної діяльності, має істотний потенціал і перспективи розвитку, тому, на нашу думку, потребує окремої правової регламентації.

Під морськогосподарською діяльністю розуміється процес отримання вигоди від використання ресурсів Чорного та Азовського морів, Керченської протоки, а також інших районів Світового океану для задоволення потреб людини і суспільства та розширеного відтворення природно-ресурсного потенціалу Світового океану.

Слід зазначити, що для виконання завдань, поставлених Доктриною, необхідний розвиток власного торговельного та військово-морського флоту, що неможливо без розвиненої системи суднобудівної промисловості.

Як відомо, суднобудівна промисловість складається із суднобудування, судноремонту, судового машинобудування та морського приладобудування.

Відповідно до законів України від 16.01.2003 р. № 433-IV (п. 2 ст. 7) «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності»; від 11.07.2001 р. № 2623-III (ст. 7) «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки в Україні», Постанови Кабінету Міністрів України від 28.07.2003 р. «Про концепцію державної промислової політики», до пріоритетних виробництв, які можуть сприяти досить швидкому підвищенню рівня промислово-технологічного перероблення та посиленню конкурентоспроможності продукції, належать: «Наукоємні та високотехнологічні галузі і виробництва експортної орієнтації, де Україна вже зарекомендувала себе як лідер світового науково-технічного прогресу і має певний науково-виробничий потенціал для забезпечення і посилення ринкових позицій у міжнародному розподілі праці. Пріоритетними слід вважати також галузі та виробництва з розробки ракетно-космічної техніки та літакобудування, особливо важких транспортних літаків і авіаційних двигунів, **суднобудування**, верстатобудування, а також мікроелектроніки, систем зв'язку (особливо оптоволоконних і телеграфії), електротехніки, приладобудування, виробництво деяких видів продукції легкої і харчової промисловості тощо». Крім того, згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 23.12.2004 р. № 1734 «Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави», до таких віднесено низку суднобудівних підприємств, а саме: ВАТ «Феодосійська суднобудівна компанія “Море”», ВАТ «Український науково-дослідний інститут кабельної промисловості» (м. Бердянськ), Державне підприємство «Суднобудівний завод імені 61 Комунара» (м. Миколаїв).

На нашу думку, найбільш ефективним механізмом практичної реалізації цього законодавчого положення має стати широкомасштабна програма державної підтримки суднобудівної галузі як основного об'єкта законодавчого регулювання, адже суднобудівна галузь впливає на загальний стан економіки, створюючи кумулятивний ефект розвитку не тільки в самій галузі, а й у суміжних галузях і видах виробництв.

Слід підкреслити, що суднобудівна промисловість **не може існувати без державної підтримки** внаслідок своїх специфічних властивостей, таких як:

- великі капіталовкладення, які «заморожуються» на період будування суден;
- залежність вартості робіт, що виконуються, від зміни цін на електроенергію, сталь, прокат тощо;
- відсутність внутрішнього ринку суднобудування через відсутність державного замовлення;
- позитивна практика державної підтримки суднобудівної промисловості зарубіжних країн, зокрема надання прямих субсидій, і пільгові режими кредитування та оподаткування.

Найбільш вагомою для суднобудування є підтримка, що надається в межах прийнятих державою програм розвитку суднобудування або наукових досліджень. Згідно з п. 4 ст. 9 ГК України правове закріплення економічної політики здійснюється шляхом визначення засад внутрішньої та зовнішньої політики, у прогнозах і програмах економічного розвитку України і окремих регіонів, у програмах діяльності Кабінету Міністрів України, цільових програмах економічного, науково-технічного і соціального розвитку, а також відповідних законодавчих актах. Проблема актуалізації окремого нормативно-правового закріплення економічної стратегії держави є нагальною і тому, що відповідно до ст. 4 Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України» передбачено державні програми економічного і соціального розвитку України тільки на короткий термін. У ст. 8 цього Закону встановлено, що Державна програма економічного і соціального розвитку України в такому разі розробляється щороку. Економічна політика держави є засобом впливу на саму систему економічних відносин, яка постійно розвивається, є динамічною, проходить різні якісні фази свого розвитку, водночас є ієрархічною системою, яка, у свою чергу, складається з цілої низки підсистем, і водночас є підсистемою системи світової економіки [4; с. 96–99]. На нашу думку, оптимальне законодавче стимулювання суднобудівної промисловості з боку держави має складатися з прогнозного та програмного забезпечення діяльності підприємств галузі. Ці програми можна поділити на такі види: загальні програми економічного розвитку, в яких законодавець визначає основні напрями економічної політики для всіх галузей економіки на певний період; галузеві програми, в яких визначено розвиток окремих галузей, зокрема суднобудування; підгалузеві програми, що приймаються з метою стимулювання найбільш перспективних видів виробництв у галузях суднобудівної промисловості, наприклад будування танкерів.

На нашу думку, законодавчим втіленням промислової політики має стати прогнозне та програмне забезпечення, яке мусить мати ієрархічний характер і складатися з галузевої програми економічного розвитку суднобудування як генерального нормативно-правового акту, який визначає основні напрями та цілі стимулювання галузі взагалі і так званих підгалузевих програм розвитку окремих видів виробництв, які б ураховували їхні особливості та закріплювали найбільш оптимальні механізми стимулювання. Кінцевим об'єктом таких програм має стати будування в Україні окремих певних типів суден на основі повного циклу виробництва, а також визначення типів і видів судноремонтних робіт і типів і видів необхідного для розвитку галузі обладнання, устаткування і технологічного забезпечення.

Першим кроком у питанні правового регулювання галузі стало прийняття окремого нормативно-правового акта, який визначає основи державної

економічної політики у сфері морської діяльності України в цілому. Ця доктрина є першою ланкою у правовому регулюванні як морської діяльності країни взагалі, так і розвитку суднобудівної промисловості зокрема. Другою ланкою має стати прийняття на основі Морської доктрини галузевої програми розвитку, загальної для суднобудування та судноремонту, яка б визначала стратегічні цілі держави в галузях суднобудування та судноремонту і була генеральною для так званих підгалузевих програм економічного розвитку окремих підгалузей суднобудування та судноремонту. Остаточний правовий режим функціонування суднобудівної промисловості має фактично залежати від Морської доктрини, яка визначала б види і напрями морської діяльності держави, національні інтереси у Світовому океані, морську політику, її принципи, напрями та суб'єктів, морську діяльність та її потенціал тощо, і від механізмів суто державної промислової політики, яка повинна діяти в рамках суднобудування як чинник розвитку економіки як такої.

Зазначені підгалузеві програми могли б урахувати особливості окремих підгалузей суднобудування та судноремонту або надавали б більші законодавчі преференції найбільш конкурентоспроможним і перспективним галузям, таким як будування танкерів і суховантажів, пасажирських суден, науково-дослідних суден спеціального призначення та ін. На нашу думку, таке ієрархічне регулювання галузі сприятиме найбільш ефективній підтримці вітчизняних суднобудівних і судноремонтних підприємств, оскільки визначатиме, по-перше, позицію законодавця в морській політиці, а також місце в ній суднобудування та судноремонту; по-друге, дозволить обрати найбільш дієві засоби стимулювання для кожної підгалузі окремо з урахуванням її особливостей.

Висновки.

1. Законодавчим втіленням промислової політики має стати прогнозне та програмне забезпечення, яке мусить мати ієрархічний характер і складатися з галузевої програми економічного розвитку суднобудування як генерального нормативно-правового акта, що визначає основні напрями та цілі стимулювання галузі взагалі, і так званих підгалузевих програм розвитку окремих видів виробництв.

2. Другою ланкою має стати прийняття на основі Морської доктрини галузевої програми розвитку, загальної для суднобудування та судноремонту, яка б визначала стратегічні цілі держави в галузях суднобудування та судноремонту і була генеральною для так званих підгалузевих програм економічного розвитку окремих підгалузей суднобудування та судноремонту.

3. Зазначені підгалузеві програми могли б урахувати особливості окремих підгалузей суднобудування та судноремонту або надавали б більші законодавчі преференції найбільш конкурентоспроможним і перспективним галузям.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гриневецький С. Україна: із морської держави на «країну біля моря»? / С. Гриневецький // Дзеркало тижня. — 2010. — № 2 (781). — 7 с.
2. Письменна К. С. Господарсько-правове забезпечення стимулювання розвитку суднобудування та судноремонту / К. С. Письменна. — Х. : ФІНН, 2009. — 184 с.
3. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ankor-odessa.com.ua/ua/articles/shipbuilding_ua/
4. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [/http://ekosvit.nepopsa.com](http://ekosvit.nepopsa.com)
5. Мещерякова О. В. Налоговые системы развитых стран мира : справочник / О. В. Мещерякова. — М. : Фонд «Правовая культура», 1995. — 239 с.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СУДОСТРОИТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОРСКОЙ ДОКТРИНЫ

Письменная Е. С.

Статья посвящается вопросам правового обеспечения морской деятельности в Украине, подчеркивается ее особая правовая природа и междисциплинарный характер. На сегодня существенным недостатком законодательства в сфере морской деятельности является отсутствие в законодательстве системного и комплексного подхода к вопросам правового регулирования каждого из видов морской деятельности. Законодательство в сфере морской деятельности состоит из законов, которыми регулируется незначительная часть отношений, возникающих в процессе осуществления морской деятельности, и подзаконных нормативно-правовых актов. Но наиболее значимой для морехозяйственного комплекса является поддержка, которая осуществляется в рамках программ экономического развития. Однако на сегодня такой системы прогнозного и программного обеспечения не существует. Поэтому автор предлагает создать иерархическую систему нормативно-правовых актов, направленных на стимулирование морской деятельности в целом и ее видов в частности. Первым звеном в этой системе должна стать Морская доктрина.

Ключевые слова: морская деятельность, морехозяйственная деятельность, морская политика государства, отрасль права, программа экономического развития.

ECONOMIC-RIGHT PROVIDING OF SHIPBUILDING IN UKRAINE IN CONTEXT OF NATIONAL MARINE DOCTRINE

Pismenna K. S.

The article is dedicated the questions of the legal providing of marine activity in Ukraine, it is underlined it the special legal character. Today the substantial lack of legislation in the sphere of marine activity is absence in the laws of approach of the systems and complex to the questions of the legal adjusting each the types of marine activity. A legislation in the field of marine activity consists of laws, which are regulate insignificant part of relations which arise up during realization of marine policy. But the most ponderable is the support of marine complex, hat is carried out within the framework of the programs of economic development. But for today such system of the prognosis and programmatic providing does not exist. Therefore an author suggests to create the hierarchical system normatively legal acts which are directed on stimulation of marine activity on the whole and its separate kinds in particular. By the first link in this system should be the Marine doctrine.

Key words: marine activity, marine state policy, branch of law, the economical development program.

УДК 338.24

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

О. В. Роздайбіда, кандидат економічних наук, доцент,

О. В. Білінська, здобувач

Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого

Розглянуто економічні та правові аспекти сучасної державної аграрної політики України. Досліджено та узагальнено різні підходи щодо регулювання економічних відносин у вітчизняному агропромисловому комплексі. Обґрунтовано основні правові принципи, напрями та механізми аграрної політики на сучасному етапі.

Ключові слова: *аграрна політика держави, продовольча безпека, юридичні принципи аграрної політики.*

Постановка проблеми комплексного дослідження економічних і правових аспектів державної аграрної політики зумовлена тим, що розвиток аграрного сектору економіки в умовах світової фінансово-економічної та продовольчої

криз є одним із стратегічних пріоритетів державної політики України, бо в ньому створюються передумови і можливості для здійснення й удосконалення ринкових перетворень у всіх галузях економіки, оскільки Україна значною мірою є аграрною країною. Агропромисловий комплекс (АПК) має вирішальне значення у формуванні продовольчих ресурсів держави, забезпеченні суспільних потреб населення продуктами харчування та сировиною переробної промисловості.

Загальний потенціал АПК в Україні, незважаючи на його відсталість від сучасного світового рівня, досить вагомий. Водночас сільське господарство країни залишається неефективною галуззю економіки. Причин такого становища чимало. Основна з них полягає в тому, що здійснювана протягом 19 років незалежності аграрна реформа не завжди має достатнє наукове обґрунтування. На жаль, належної загальнодержавної програми радикального реформування аграрних відносин в Україні своєчасно розроблено не було. Це істотно позначилося на змісті, формах і методах аграрної реформи, що зумовило її спонтанний характер і як результат — низьку ефективність. Виходячи з цього, наукова розвідка, що в єдності аналізує соціально-економічні та правові першопричини існуючих процесів у АПК країни, є важливою та своєчасною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками вчені аграрники розробляють теоретичні засади наукового забезпечення аграрної політики держави. Важливими щодо цього є наукові дослідження таких вітчизняних учених — економістів і правників, як В. І. Андрейцев, О. М. Бородіна, А. П. Гетьман, В. П. Жушман, О. О. Погрібний, П. Т. Саблук, В. І. Семчик, О. В. Скидан, А. М. Статівка, М. В. Шульга, В. Ю. Уркевич, В. В. Юрчишин, В. З. Янчук та ін.

Водночас значна кількість досліджень і публікацій не дозволяє вважати досліджувану проблему вичерпаною, оскільки в існуючих наукових доробках недостатньо повно, з нашого погляду, висвітлюються питання змісту й особливостей запроваджуваної у сучасній Україні аграрної політики, її основних напрямів, принципів, пріоритетів, форм і методів тощо.

Формулювання цілей. Основна мета статті полягає в тому, щоб визначити економічну та правову природу поняття «аграрна політика», з'ясувати її мету, основні пріоритети та шляхи її реалізації на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Аграрна політика — це соціально-економічне і правове поняття, яке в такому розумінні вживається в багатьох країнах світу, хоча дещо по-різному тлумачаться його сутність і зміст. Про це свідчать наукові публікації в різних виданнях. Так, у праці російських вчених «Аграрна політика» [1, с. 14] зазначається, що під аграрною політикою слід розуміти сукупність ідей, цілей, засобів і методів формування й регулювання відносин між містом і селом і в самому селі, а головне — вирішувати продовольче пи-

тання. Аграрна політика, підкреслюється в цьому виданні, як і державна політика взагалі, включає стратегію і тактику соціально-економічного розвитку країни. Проте в такому визначенні аграрної політики, на наш погляд, недостатньо повно розкриваються соціально-економічна сутність і організаційно-правові аспекти цього поняття.

У вітчизняній науковій літературі зустрічаються досить різні підходи до визначення поняття «аграрна політика». Так, в Економічній енциклопедії аграрна політика держави визначається як «курс і система заходів, спрямованих на інтенсивний розвиток продуктивних сил села, вдосконалення або докорінну зміну існуючих форм власності на поліпшення умов життя й побуту його мешканців, на забезпечення сировиною промисловості та ін.» [2, с. 17]. При цьому аграрну політику держави віднесено до важливих складових елементів соціально-економічної політики, яка передбачає наукове обґрунтування стратегії і тактики розвитку аграрних відносин та шляхів розвитку села. У цьому визначенні аграрна політика розглядається як комплекс заходів, спрямованих винятково на розвиток сільського господарства та земельних відносин, що є занадто звуженим трактуванням, бо не включає таку важливу складову аграрної політики, як організаційно-правові заходи, спрямовані на сталий сільський розвиток.

У новій Енциклопедії сучасної України визначено, що «аграрна політика — це стратегічно зорієнтовані та здійснювані політико-правові, соціально-економічні, організаційно-управлінські заходи щодо сільського господарства, аграрних і земельних відносин. Метою аграрної політики України є виведення сільського господарства, соціально-економічного розвитку села, умов проживання і праці сільського населення на рівень розвинутих країн світу» [3, с. 153]. У цій дефініції, на наш погляд, розкривається сутність аграрної політики як комплексу економічних, правових, соціальних та інших заходів, спрямованих на сільське господарство та земельні відносини стосовно сучасного стану й перспектив його розвитку та сталого сільського розвитку.

Як справедливо твердить академік П. Т. Саблук, у найбільш загальному аспекті аграрна політика держави являє собою розробку її владними структурами і практичне здійснення великої сукупності правових, організаційних, економічних, наукових, соціальних, кадрових та інших заходів із метою забезпечення такого розвитку аграрної сфери економіки, який би повністю відповідав продовольчим потребам країни [4, с. 5]. У цьому визначенні аграрної політики держави на перше місце поставлені правові заходи, хоча його автор — економіст. І це цілком слушно, бо аграрна політика держави визначається передусім Конституцією України, законами України та іншими нормативно-правовими актами.

На сучасному етапі вагому роль у царині формування й реалізації аграрної політики України мають такі закони України: «Про основні засади державної

аграрної політики на період до 2015 року» [5], «Про державну підтримку сільського господарства України» [6], «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» [7], «Про сільськогосподарську кооперацію» [8] та ін.

Першоджерелом усієї правової системи, й зокрема галузі аграрного права, є Конституція України 1996 р. як Основний Закон держави. Згідно зі ст. 8 Конституції у країні визначається й діє принцип верховенства права. Конституція України має найвищу юридичну силу. Закони й інші нормативно-правові акти, які приймаються, мають відповідати їй. Отже, закони та інші нормативно-правові акти, що регулюють аграрні відносини, служать джерелами аграрного права, оскільки відповідають Конституції України [9, с. 4].

Перш за все аграрна політика держави ґрунтується на положеннях Конституції про право власності на землю та інші природні ресурси (ст. 13); визнанні землі «основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави». При цьому «право власності на землю гарантується», воно «набувається і реалізується громадянами, юридичними особами та державою виключно відповідно до закону» (ст. 14). Стаття 41 Конституції України гарантує право приватної власності кожній людині, а ст. 42 — проголошує право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом [9, с. 11–12].

Реалізація аграрної політики держави передбачає стабілізацію системи і змісту повноважень органів державного регулювання сільського господарства. Сьогодні в Україні такими органами є:

- законодавчої влади: Верховна Рада України;
- державної виконавчої влади: Президент України, Кабінет Міністрів України;
- на місцях: місцеві органи державної адміністрації та органи місцевого самоврядування.

Крім загальнодержавних органів управління створено систему органів галузевої компетенції. До них належать: Міністерство аграрної політики України, Аграрний фонд, управління агропромислового розвитку обласних і районних державних адміністрацій.

У Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» передбачено, що ця політика ґрунтується на національних пріоритетах і враховує необхідність входження України до світового економічного простору. Складовими державної аграрної політики, як зазначено в законі, є комплекс правових, організаційних і економічних заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування аграрного сектору економіки та розв'язання соціальних проблем сільського населення й забезпечення комплексного і сталого розвитку сільських територій. Проте, як слушно зазначає О. В. Скидан [10, с. 55], можна висунути до даного Закону

ряд зауважень і пропозицій щодо його змісту й суті, врахування котрих, як вважається, дало б змогу суттєво підвищити ефективність державної аграрної політики. По-перше, відсутність у Законі самого визначення поняття «державна аграрна політика». По-друге, при широкому спектрі галузей і сфер діяльності, на які поширюється аграрна політика, основні її пріоритети, визначенні у ст. 3 Закону, стосуються практично винятково питань розвитку сільського господарства. У той же час гарантування продовольчої безпеки, яке визначено головною стратегічною метою аграрної політики, потребує врахування значно ширшого кола питань, пов'язаних, зокрема, із заготівлею, зберіганням, переробкою, реалізацією продовольчої продукції, її якістю, безпекою тощо.

У цілому особливістю нормативно-правових методів реалізації державної аграрної політики на сьогодні є те, що, по-перше, названі та інші закони і нормативно-правові акти носять занадто загальний характер, не містять конкретних механізмів, за допомогою яких держава чітко впливала б на процес функціонування аграрного сектору економіки, який гарантує продовольчу безпеку країни; по-друге, відсутнє у повному обсязі фінансове забезпечення прийнятих законів; по-третє, має місце невиконання законів та інших нормативно-правових актів, тобто низька виконавча дисципліна. Отже, сучасне законодавче забезпечення аграрної політики в Україні потребує удосконалення.

Удосконалення правового забезпечення державної аграрної політики України має передбачати такі основні напрями:

- законодавча діяльність із механізмом санкцій;
- пряма державна підтримка аграрних товаровиробників (субсидії, дотації, субвенції і т. п.);
- податкова та митна політика;
- цінова політика, спрямована на досягнення паритету цін на сільськогосподарські та промислові товари;
- вирішення соціальних проблем на селі та забезпечення комплексного і сталого розвитку сільських територій;
- інтеграція законодавства України до європейських стандартів і стандартів СОТ.

За сучасних умов істотна державна підтримка потрібна саме селу як соціально-економічній структурі, основі нації, джерелу її культури і духовності. Село — це не тільки сільськогосподарське виробництво. Село — це також дороги, газо- та водопостачання, каналізація, зв'язок, медицина, освіта, побутове обслуговування тощо. Тому Україні потрібна така аграрна політика, яка б забезпечувала комплексний підхід до розвитку села — такий підхід, при якому в центрі уваги перебувала би людина, що живе в сільській місцевості.

Політика держави відносно аграрного сектору не може бути раз і назавжди даною. Для кожної конкретної країни у певний період її історичного розвитку

вона залежить від рівня економічного і соціального розвитку держави, збалансованості попиту і пропозиції на аграрних ринках. Отже, державна аграрна політика як складова соціально-економічної політики держави є історичним явищем. У її змісті відображаються особливості етапного розвитку сільськогосподарства, усього селянського життя країни [11, с. 101].

Після здобуття незалежності державна аграрна політика в Україні була спрямована на кардинальну реорганізацію села. На першому етапі її здійснення, у 1991–1999 рр., суть аграрної політики зводилася до трансформації відносин власності на землю і засоби виробництва, а також форм господарювання. Цей період характеризується політичним протистоянням у формуванні передумов для приватизації землі та майна, реорганізації колгоспів і радгоспів. Ще не було вироблено достатніх теоретичних і практичних напрацювань щодо аграрних перетворень, не було розроблено й ухвалено на законодавчому рівні концепцію ринкових перетворень аграрного сектору. Брак наукового забезпечення законотворчого процесу спричинив надзвичайну недосконалість нормативно-правової регламентації реформаційних процесів. Унаслідок цього колгоспи та радгоспи було перетворено на колективні сільськогосподарські підприємства (КСП), належну їм землю та майно розподілено між працівниками, які згідно із законом мали право вилучити належні їм паї та вийти з господарства. Але через відсутність необхідного методичного забезпечення часто реорганізація здійснювалася з порушеннями чинного законодавства.

Другий етап формування аграрної політики — період з 2000 р. — відзначається комплексними змінами. Із прийняттям 3 грудня 1999 р. Указу Президента України № 1529 «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» розпочалася реальна приватизація землі шляхом перетворення формальних земельних паїв у приватні земельні ділянки, що мали конкретно визначені фізичні межі. Цей процес супроводжувався майже суцільною реорганізацією КСП і створенням на базі їхнього майна та приватних земельних ділянок селян нових організаційно-правових форм господарювання. У результаті в Україні сформувалася нова організаційно-правова структура сільськогосподарського виробництва, до якої входять приватні фермерські господарства, товариства з обмеженою відповідальністю, сільськогосподарські виробничі кооперативи, незначна частка акціонерних товариств, особисті селянські господарства.

Отже, в еволюції державної політики щодо захисту і підтримки незалежної України простежуються два етапи. На першому було частково лібералізовано ціни на агропродовольчу продукцію, значно скорочено обсяги державного замовлення, припинено планування обсягів виробництва, скасовано продовольчі субсидії і привілеї аграрному сектору. Політика тих років відзначалася застосуванням переважно адміністративних методів, успадкованих від

радянських часів. На другому етапі, з набуттям досвіду й розуміння ринкової трансформації, аграрна політика дедалі більше орієнтується на заходи єдиної аграрної політики ЄС.

Законом України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» серед цілей державної аграрної політики перше місце займає гарантування продовольчої безпеки [5]. Тією чи іншою мірою проблемі продовольчої безпеки приділяли увагу багато українських дослідників. Актуальні правові та економічні аспекти продовольчої проблеми в Україні досліджувались у працях О. Гойчук, М. Гребенюка, О. Дяченка, В. Жушмана, В. Єрмоленка, В. Курила, О. Овсієнко, О. Скидана, Т. Саблука, А. Статівки та ін.

У науковій літературі є різні думки з приводу визначення поняття продовольчої безпеки. Але в принципі суть їх одна — стабільне забезпечення населення якісними продуктами харчування у необхідному асортименті. Задоволення фізіологічних потреб людини якісними та безпечними продуктами харчування становить матеріальну основу біологічного, політичного, соціального та духовного існування людини, сім'ї, соціальної групи, держави, суспільства та людства в цілому. Виходячи з цього, саме поняття «продовольча безпека» можна розглядати на кількох рівнях: як продовольчу безпеку людини, як продовольчу безпеку країни і як продовольчу безпеку в глобальному масштабі.

В Україні продовольча безпека визначається як гарантована здатність держави незалежно від кон'юнктури світових ринків задовольняти потреби населення у продуктах харчування в кількості, асортименті та якості, що відповідають вимогам науково обґрунтованих фізіологічних норм, які забезпечують здоров'я та інтелектуальний розвиток людини. В останні роки рівень продовольчої безпеки України залишається низьким. Насамперед це стосується споживання м'яса, риби, яєць, молочних продуктів, плодово-ягідної продукції та винограду. Такий стан є результатом як суттєвого падіння обсягів виробництва, так і значного зниження рівня платоспроможності населення. Неповноцінність харчування призводить до поширення багатьох захворювань, зменшення природного приросту населення та тривалості його життя.

Основна функція держави в аграрній сфері полягає у створенні комплексу засобів економічного та правового характеру, зокрема створенні правової бази економічних відносин, яка дозволить налагодити стійку систему продовольчого забезпечення населення України.

Формування надійної системи продовольчої безпеки передбачає необхідність розробки національної агропродовольчої концепції, яка ґрунтується на науково зваженій і дієвій аграрній політиці.

В Україні проект Закону «Про продовольчу безпеку» розроблявся двічі — у 2004 та 2005 рр. Причому перший варіант проекту вносився Міністерством аграрної політики України на загальне обговорення, а другий (розроблений

на виконання відповідного доручення Кабінету Міністрів України) був розглянутий та взятий за основу Верховною Радою України. Проте жоден із зазначених законопроектів до цього часу так і не прийнято.

Проблема продовольчої безпеки має вирішуватися не лише на національному, а й на регіональному рівні. Це зумовлено нерівністю соціально-економічного розвитку окремих територій держави, що є наслідком значних відмінностей у природно-кліматичних умовах, виробничо-економічному потенціалі та ін. Більше половини регіонів країни можна віднести до аграрно орієнтованих з огляду на високу питому вагу сільського господарства у структурі регіональної економіки та частку сільського населення [12, с. 60].

Основними напрямками підвищення ефективності державної аграрної політики Україні є: а) удосконалення відносин власності (володіння, користування та розпорядження) на землю та інші засоби виробництва; б) удосконалення структури аграрного виробництва та розвиток нових організаційно-правових форм господарювання на селі; в) реформування ціноутворення з метою досягнення паритету цін на сільськогосподарську продукцію та промислові засоби виробництва; г) підвищення добробуту працівників села; д) забезпечення комплексного і сталого сільського розвитку.

Основними принципами, на яких базується сучасна аграрна політика, є: законність, державний протекціонізм сільського господарства, пільгове оподаткування та кредитування, удосконалення ціноутворення на сільськогосподарську продукцію [13, с. 12].

Висновки. Аграрна політика — це комплексна система стратегічних і тактичних принципів, цілей, засобів і методів науково-методичного, соціально-економічного, правового, екологічного та організаційного характеру, спрямована на гарантування продовольчої безпеки держави та сталий сільський розвиток. Аграрна галузь як жодна інша вимагає протекціоністської політики держави, коли регулювання відносин між сільським господарством та іншими сферами АПК буде здійснюватися переважно економічними методами. На сучасному етапі державне регулювання повинно надати аграрній політиці активного соціального напрямку та забезпечити державний протекціонізм стосовно села. Останній передбачає дотримання цінового паритету, пільгову податкову та кредитну політику, фінансову допомогу для підтримки сімейних селянських господарств та інших форм господарювання на селі. Для цього держава встановлює законні «правила гри», що регулюють відносини між усіма суб'єктами ринкових відносин у АПК.

ЛІТЕРАТУРА

1. Новичков В. И. Аграрная политика / В. И. Новичков, И. Б. Калашников, В. И. Новичкова. — М. : ИЦ «Маркетинг», 2001. — 288 с.

2. Економічна енциклопедія. — Т. 1. — К. : ВЦ «Академія», 2000. — 818 с.
3. Енциклопедія сучасної України. — Т. 1. — К., 2001. — 824 с.
4. Саблук П. Т. Основні напрями стратегії розвитку АПК України / П. Т. Саблук // Економіка АПК. — 2004. — № 12. — С. 3–15.
5. Про основні засади державної аграрної політики України : Закон України від 18 жовт. 2005 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 1. — Ст. 17.
6. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України від 24 черв. 2004 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2004. — № 49. — Ст. 527.
7. Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві : Закон України від 17 жовт. 1991 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 1992. — № 32. — Ст. 26.
8. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 17 лип. 1997 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 1997. — № 39. — Ст. 261.
9. Конституція України : наук.-практ. комент. / редкол.: В. Я. Тацій, Ю. П. Битяк, Ю. М. Тодика та ін. — К. : Вид. дім «Ін Юре», 2003. — 808 с.
10. Скидан О. Законодавче забезпечення аграрної політики в Україні: проблемні питання / О. Скидан // Право України. — 2006. — № 4. — С. 52–56.
11. Бородіна О. М. Аграрна політика України: витоки, сучасний стан і нові можливості в контексті інституціоналізму та викликів глобалізації / О. М. Бородіна // Економіка України. — 2008. — № 10. — С. 94–111.
12. Скидан О. Продовольча сфера України в умовах глобалізаційних викликів / О. Скидан // Економіка України. — 2009. — № 11. — С. 53–65.
13. Жушман В. П. Опорно-логічні схеми з навчальної дисципліни «Аграрне право» та аграрне законодавство України : навч. посіб. / В. П. Жушман, Г. С. Корнієнко. — Х. : Одиссей, 2009. — 400 с.

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Роздайбеда А. В., Белинская О. В.

Рассмотрены экономические и правовые аспекты современной государственной аграрной политики Украины. Исследованы и обобщены разные подходы относительно регулирования экономических отношений в отечественном агропромышленном комплексе. Обоснованы основные правовые принципы, направления и механизмы аграрной политики на современном этапе.

Ключевые слова: аграрная политика государства, продовольственная безопасность, юридические принципы аграрной политики.

ECONOMIC-LEGAL ASPECTS OF THE STATE AGRARIAN POLICY OF UKRAINE

Rozdajbeda A. V., Belinskaya O. V.

It is considered economic and legal aspects of a modern state agrarian policy of Ukraine. Different lines of thought concerning regulation of economic relations in domestic agriculture are investigated and generalized. The basic legal principles, directions and agrarian policy mechanisms at the present stage are proved.

Key words: a state agrarian policy, food safety, legal principles of an agrarian policy.

НОВІ ВИДАННЯ

НЕЧИПОРУК Л. В. СТРАХОВИЙ РИНОК: ЗАКОНОМІРНОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ : МОНОГРАФІЯ / Л. В. НЕЧИПОРУК. — Х. : ПРАВО, 2010. — 280 с.

Проблематика дослідження є актуальною. Це обумовлено тим, що сучасні процеси в економіці виявляються в інтернаціоналізації сфер відтворювального циклу, в утворенні глобального економічного простору, міра зрілості якого, з одного боку, визначається інтересами основних акторів, а з іншого — сама обумовлює якість і динаміку світового економічного розвитку.

Авторка монографії ставить за мету дослідження розробку теоретико-методологічних засад інверсійного типу формування вітчизняного страхового ринку та визначення особливостей його розвитку в умовах глобалізації економіки. Для цього в монографії розглянуто глобалізаційні умови формування та розвитку страхового ринку, обґрунтовано ознаки глобалізації страхового ринку, серед яких прискорення концентрації страхового капіталу, у тому числі через процеси злиття та поглинання страхових компаній різних країн; інтернаціоналізація і географічний перерозподіл ризиків; інтернаціоналізація фінансових операцій страховиків.

У роботі доведено вплив глобалізації на розвиток страхового ринку. По-перше, виокремлено ознаки глобалізації страхового ринку: прискорення концентрації страхового капіталу; інтернаціоналізація і географічний перерозподіл ризиків; інтернаціоналізація фінансових операцій страховиків. По-друге, означено переваги міжнародної інтеграції у страхуванні та проблеми регулювання страхування на світовому рівні. По-третє, встановлено, що лібералізація страхового ринку повинна відбуватися в міру зростання конкурентоспроможності вітчизняних компаній, що спеціалізуються у конкретному секторі. При цьому лібералізація не повинна відігравати пасивну роль, вона має сама стимулювати розвиток українських страхових компаній, спонукати їх підвищувати якість послуг. Слід особливо відзначити, що в монографії багато уваги приділено дослідженню впливу світової фінансової кризи, що розпочалася в 2007 році, на розвиток страхового ринку.

Авторці вдалося змодельовати інверсійність трансформаційних змін страхового ринку, визначити фактори становлення в Україні страхового ринку

інверсійного типу: 1) порушення закономірностей первісного нагромадження капіталу, що знайшло прояв в операціях псевдостраховання; 2) диктат з боку політичних інституцій, який визначив переструктурування економіки України, що завершилося зростанням частки сировинних галузей, старінням основних фондів підприємств за відсутності капіталовкладень, загостренням ситуації ризику, але відсутністю передумов для розвитку попиту на страховий захист, за винятком схем податкової оптимізації та легалізаційних механізмів; 3) ліквідація форм соціалізації, властивих директивно-плановій економіці та утворення нових форм соціальної відповідальності, що відбилося на програмах особистого страхування, надавши їм псевдострахових якостей.

Авторкою визначено деформації формування страхового ринку та виявлено коріння операцій «псевдостраховання», що дало можливість запропонувати типологію псевдострахових операцій, а саме: 1) перерахування на адресу страхової компанії грошових коштів у вигляді страхових платежів за безпідставно завищеним тарифом; 2) здійснення псевдоперестраховання як у резидентів, що дозволяє легалізувати гроші через перерахування коштів за страхові випадки, які нібито настали, так і у нерезидентів, що забезпечує виведення валютних коштів за межі країни на рахунки офшорних компаній з подальшою їх легалізацією у вигляді інвестицій і придбаного майна.

Заслуговує на увагу аналіз структуризації страхового ринку в контексті фінансової безпеки держави в умовах неоліберальної моделі розвитку економіки. Нечипорук Л. В. визначає, що необхідними заходами для розвитку класичного страхового ринку є стимулювання страхування фізичних осіб і забезпечення державного контролю над істотними фінансовими інвестиційними потоками. Механізмами стимулюючого впливу держави на структуризацію потреб і споживачів автор вважає: законодавчу підтримку розвитку обов'язкових видів страхування; надання спеціальних податкових режимів страхувальникам.

Монографія Л. В. Нечипорук «Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації» є системним комплексним дослідженням, що містить наукову новизну, тому вона буде цікава науковцям, викладачам, студентам і широкому загалу людей, які цікавляться новими напрямками соціально-економічних досліджень.

О. Л. ЯРЕМЕНКО, доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу економічної теорії ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

Вісник Національної юридичної академії України. Серія: Економічна теорія та право передбачає публікацію робіт з відповідної тематики, у тому числі матеріали кандидатських і докторських дисертацій.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Мова статті — *українська*; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), у тому числі рисунки, таблиці, графіки та бібліографія.

Для публікації статті необхідно подати до редакції:

– *рукопис статті*, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);

– *електронний варіант статті* на магнітному носіїві (дискета, CD);

– *анотацію* (до 10 рядків) російською та англійською мовами з ключовими словами. Анотація повинна містити конкретну інформацію про отримані результати і подаватися окремим файлом та роздрукованою на окремому аркуші;

– *рецензію* доктора наук і витяг із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза НЮАУ імені Ярослава Мудрого);

– *відомості про авторів*, роздруковані та в електронному варіанті (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, учене звання, місце роботи, посада, домашня адреса, контактні телефони, e-mail).

Параметри сторінки:

– розмір паперу — книжковий;

– поля: верхнє, нижнє, праве — 2 см; лівє — 2,5 см.

Файли поданих матеріалів повинні бути підготовлені в MS WORD 7.0/97/2003. Для набору тексту використовується шрифт Time New Roman (кегель — 14; міжрядковий інтервал — 1,5; абзацний відступ — 1,25 см).

На початку статті (до назви) ліворуч без абзацного відступу ставиться індекс УДК.

На наступному рядку по центру великими літерами (напівжирним шрифтом) набирається назва статті.

Нижче по центру курсивом зазначаються науковий ступінь, учене звання, ініціали та прізвище автора(-ів) (наприклад: *І. І. Іваненко, кандидат економічних наук, доцент*); на наступному рядку — місце роботи.

Далі перед текстом подається анотація до статті *українською мовою* з ключовими словами (12 кегль, вирівнювання по ширині) обсягом 5–10 рядків.

Нижче друкується текст статті.

Після тексту розміщуються анотації російською та англійською мовами (кожна до 10 рядків): назва статті; прізвище та ініціали автора; текст анотації; ключові слова.

Анотації до статті в електронному вигляді будуть розміщені в українському реферативному журналі «Джерело».

Структура наукової статті

Згідно з Постановою ВАК України від 15 січня 2003 року № 7-05/1 текст статті повинен мати такі основні елементи:

- **постановка проблеми** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;
- **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю;
- **формулювання цілей** статті (постановка завдання);
- **виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- **висновки** з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в даному напрямі.

Список літератури друкується згідно з вимогами ВАК України (бюлетень № 3, 2008 р.). Список наводиться наприкінці статті (шрифт Time New Roman, кегль 12, вирівнювання по ширині). Заголовок «ЛІТЕРАТУРА» (шрифт Time New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту прогалинами, табуляцією тощо; не слід використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, не користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word. Формули слід готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2.0.

Робота редакції з авторами

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).

2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.

3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.

4. Матеріали, що надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Тираж 100 прим.
Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
Адреса: Україна, 61002, м. Харків, вул. Чернишевська, 80

(Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 559 від 09.08.2001 р.)

Віддруковано СПДФО Білетченко
(057) 758-35-98

ДЛЯ ПОТАТОК
