

# Вісник

Національної юридичної академії України  
імені Ярослава Мудрого

Серія: Економічна теорія та право

*Збірник наукових праць*

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

**№ 2 (5) 2011**

Харків  
«Право»  
2011

*Рекомендовано до друку вченою радою Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» (протокол № 8 від 18 березня 2011 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, 2011. — № 2 (5). — 232 с.

*Засновник* — Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

*Видавець* — Національний університет «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. Атаманова** — 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. Задохайло** — 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**

«Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого.

Серія: Економічна теорія та право» зареєстровано ВАК України

як наукове фахове видання з юридичних наук

(Постанова Президії ВАК України від 22 грудня 2010 р. № 1-05/8) та з економічних наук

(Постанова Президії ВАК України від 26 січня 2011 р. № 1-05/1)

**Адреса редакційної колегії:** Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024.

Тел. (057) 704-11-35

© Національний університет  
«Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого», 2011  
© «Право», оформлення, 2011

# ЗМІСТ

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

<i>Шевченко Л. С.</i> ВИЩА ОСВІТА: ПОЛІТИКА «РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ» ТА ЇЇ РИЗИКИ В УКРАЇНІ .....	5
<i>Дарнопих Г. Ю.</i> ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ .....	19
<i>Макуха С. М.</i> ІННОВАЦІЙНІСТЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ – ЧИННИК МОДЕРНІЗАЦІЇ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ .....	30
<i>Олійник О. В., Сідельнікова І. В.</i> БОРГОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ : СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ.....	41
<i>Нечипорук Л. В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ .....	48
<i>Чуприна О. О.</i> СОЦІАЛЬНА НЕРІВНІСТЬ І БІДНІСТЬ В УКРАЇНІ.....	57
<i>Радченко Л. П.</i> ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК: ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ .....	67
<i>Камінська Т. М.</i> ВАДИ ДЕРЖАВНОЇ МОНОПСОНІЇ НА РИНКУ МЕДИЧНОЇ ПРАЦІ .....	77
<i>Яненко І. Г.</i> ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РЕСУРСУ.....	90
<i>Ярмак О. В.</i> КУЛЬТУРНА ІНЕРЦІЯ РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ФОРМИ ТА НАСЛІДКИ.....	100
<i>Радіонова О. М.</i> ДИНАМІКА РОЗВИТКУ МІСТА ТА МІСЬКОЇ ЗАЙНЯТОСТІ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	108

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

<i>Федулова Л. І.</i> ПРАВОВІ УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	122
<i>Вовк Д. О., Єфіменко І. А.</i> ЕКОНОМІКА І ПРАВО: ПРОБЛЕМИ РОЗУМІННЯ СПІВВІДНОШЕННЯ .....	135

<i>Гриценко О. А., Павловська Л. М.</i> ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ДОГОВІРНОГО ПРАВА .....	146
<i>Марченко О. С.</i> ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПРАВОВИЙ ПІДХОДИ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ДОСВІД ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІЗУ .....	157
<i>Роздайбіда О. В.</i> ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ СУЧАСНОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ АПК УКРАЇНИ .....	168

## ПРАВО

<i>Пашков В. М.</i> ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВОЮ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я .....	180
<i>Олефір А. О.</i> ВИРОБИ МЕДИЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ І МЕДИЧНА ТЕХНІКА ЯК ПРЕДМЕТ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я .....	189
<i>Битяк О. Ю.</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОПТОВОГО РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ .....	198
<i>Самойлова Н. І.</i> ОКРЕМІ ПРАВОВІ ПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗМІСТУ ДОГОВОРУ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС ПРО ВІЛЬНУ ТОРГІВЛЮ .....	206
<i>Бронова Ю. Г.</i> ФОРМУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ ЛІТАКОБУДІВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ .....	212
Інформація для авторів .....	225

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

---

УДК 330.1:378.1

## ВИЩА ОСВІТА: ПОЛІТИКА «РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ» ТА ЇЇ РИЗИКИ В УКРАЇНІ

*Л. С. Шевченко, доктор економічних наук, професор  
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

*Розкрито зміст політики «розподілу витрат» у сфері вищої освіти. Охарактеризовано економічну природу освітнього блага. Доведено можливість запровадження платного навчання у вищій школі за наявності фінансових компенсаторів. Виявлено основні ризики споживачів платної освіти в Україні. Особливу увагу приділено поширенню тіньових форм оплати освітніх послуг.*

*Ключові слова: освітнє благо; доступність вищої освіти; платність освіти; фінансування вищої освіти; хабарництво.*

**Постановка проблеми.** Однією з найважливіших умов виконання вищою освітою своїх функцій є її доступність. Проте якщо Універсальна декларація прав людини проголошує, що вища освіта повинна бути однаково доступною всім *на основі заслуг*, то для українського законодавця доступність освіти є конституційною гарантією реалізації права на освіту *на принципах рівності*: нікому не може бути відмовлено в праві на освіту, а держава має створювати можливості для реалізації цього права. Споживачі ж освітніх послуг (студенти та їх родини) ознакою доступності вищої освіти вважають передусім її *безплатність*.

Зважаючи на широкий суспільний резонанс цієї проблеми, Конституційний Суд України у 2004 р. дав таке роз'яснення: безплатність вищої освіти в Україні означає, що громадянин має право здобути її відповідно до стандартів вищої освіти без внесення плати в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсній основі (частина четверта ст. 53 Конституції України) у межах обсягу підготовки фахівців для загальносуспільних потреб (державного замовлення) [1]. Уся інша підготовка фахівців у ВНЗ здійснюється платно. Як наслідок – нині в деяких державних ВНЗ на частку платного навчання припадає до 50–60 % надходжень, що суттєво обмежує доступність вищої освіти для значної частини населення. У приватних ВНЗ освіта здобувається винятково на платній основі.

Отже, доступність вищої освіти фактично стає наслідком спроможності платити за освіту, а витрати на вищу освіту дедалі більше «розподіляються» між державою і здобувачами освіти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні розробленням проблем розвитку вищої освіти та її фінансування займаються В. Андрущенко, Ю. Бенедик, Т. Боголіб, А. Даниленко, М. Згуровський, В. Козаков, К. Корсак, В. Кремінь, В. Куценко, К. Левківський, В. Луговий, С. Ніколаєнко, В. Огнев'юк, Т. Фінікова, С. Юрій та ін. Однак глибоких політико-економічних досліджень доступності та платності вищої професійної освіти явно недостатньо.

**Формулювання цілей.** Спробуємо довести, що «розподіл витрат» на вищу освіту між державою і здобувачами освіти в сучасній ринковій економіці у багатьох випадках є виправданим, але потребує доступних фінансових компенсаторів видатків домогосподарств на освіту. При цьому важливо враховувати ризики поширення платної вищої освіти в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Політика «розподілу витрат» означає перекладання частини витрат ВНЗ з держави, а точніше, платників податків, на студентів, їхніх батьків і філантропів [2]. Відомий американський економіст Б. Джонстоун називає три її причини, які істотно різняться за своїми економічними, політичними та ідеологічними засадами [3].

Перша – обмежені можливості (фінансові, матеріальні і людські ресурси) ВНЗ дати освіту всім бажаючим. Відчутне збільшення як приватного, так і державного попиту на вищу освіту, постійне зростання вартості навчання одного студента та конкуренція з боку інших статей видатків державного бюджету (наприклад, охорони здоров'я або захисту довкілля) змусили державні ВНЗ практично у всьому світі не тільки запровадити плату за навчання, а й займатися підприємницькою діяльністю та розраховувати на благодійність.

Друга – правильне тлумачення поняття рівності: ті, хто користується благами, повинні брати на себе принаймні частину витрат, адже в процесі навчання людина формує людський капітал, який потім дає їй можливість заробляти більше грошей. Що ж стосується начебто «безплатної» вищої освіти, то насправді вона оплачується тими громадянами, які сплачують податки, а от здобувають її не всі, а лише ті, хто навчається. Причому користуються освітніми благами переважно представники середнього класу або родини з високими доходами. Для них навчання за державний кошт перетворюється на своєрідну державну субсидію або (за невисокої оплати навчання) трансфертний платіж із державного бюджету.

Третя – неоліберальне уявлення про те, що плата за навчання є ціною товару, який дорого коштує і користується високим попитом. Це вносить до вищої освіти певні елементи ринкової системи, одним з яких є ефективність функціонування: оплата деякої частини вартості навчання повинна зробити студентів та їхні родини більш розбірливими споживачами, а ВНЗ змусити задуматися про реальну вартість навчання. Існує також можливість залучення

коштів приватних фірм, які можуть оплачувати підготовку у ВНЗ потрібних їм фахівців. Крім того, одержання приватних коштів зробить ВНЗ більш чутливими до індивідуальних і суспільних потреб.

Така постановка питання змушує ще раз звернутися до тлумачення економічної природи освітнього блага. До цього часу існують прямо протилежні думки: одні дослідники вважають, що вища освіта є суспільним благом, на яке має право кожний громадянин, інші характеризують освіту як приватне благо (комерційну послугу). У багатьох розвинених країнах превалює ідея розвитку вищої освіти як суспільного блага. На цьому наголошується у підсумковому документі саміту «групи восьми» «Освіта для інноваційних суспільств у XXI столітті» (Санкт-Петербург, 2006), Комюніке Всесвітньої конференції з вищої освіти «Нова динаміка вищої освіти і науки для соціальної зміни і розвитку» (Париж, 5–8 липня 2009 р.), Універсальній декларації прав людини.

На визначальному характері суспільної цінності освіти наполягають і багато вчених. Освіта, на їхню думку, є соціальним інститутом подолання егоїзму людей. Її філософська сутність полягає в сукупності спроб одних індивідумів допомогти своїм досвідом і знаннями іншим, насамперед наступному поколінню. Освіта – це гуманний інструмент допомоги і сприяння особистості, інструмент високої етики, благородства і взаємодопомоги. Натомість ринкові механізми за самою своєю природою – механізми егоїстичні. Формування ж «ринку освіти» як абсолютно вільної, неконтрольованої і необмеженої гри приватних інтересів узагалі неприпустиме: освітній простір, розірваний на відокремлені частини, втрачає свої об'єднуючі, репродуктивні, прогностично необхідні для всього суспільства функції. Суспільство і держава повинні не допустити цього [4].

На наш погляд, вища професійна освіта дійсно мала б ознаки суто суспільного блага, якби її послуги: 1) споживалися всіма громадянами країни безплатно (незалежно від того, платять вони за них чи ні), без будь-яких обмежень і виключень будь-кого із споживачів; 2) не були вибірковими, тобто надходили до всіх споживачів в одній і тій самій кількості; 3) споживалися людьми тільки разом, колективно, а обсяг індивідуального споживання освітніх послуг дорівнював обсягові їх колективного споживання. На розвиток освіти як суспільного блага прямо вказує її фінансування державою за рахунок видатків із державного бюджету, або, коли освітній процес має певну регіональну структуру та спрямованість, – за рахунок коштів як центрального, так і місцевих бюджетів. Саме як суспільне благо освіта сприяє утворенню загального позитивного зовнішнього ефекту у вигляді підвищення рівня освіченості, культури і продуктивності нації.

Вища професійна освіта мала б ознаки суто приватного блага, коли б: 1) регулювалася винятково ринковим механізмом, спрямованим на задоволення платоспроможних потреб певної частини населення; 2) кожна одиниця освітньої послуги (навчальний курс, навчальний предмет) передавалася спо-

живачу за окрему плату; 3) знання розглядалися як інвестування в людський капітал, що приносять прибуток, а високий рівень професійної освіти – як запорука індивідуального соціального захисту.

Насправді ж професійна освіта належить до змішаних благ, а точніше – до суспільно-приватних благ. Її характеризують: 1) висока конкурентність абітурієнтів при вступі до ВНЗ: на всіх бажаючих навчатися у ВНЗ місць просто не вистачає, тому здійснюється їх конкурсний відбір; 2) низька виключність людини (студента) зі споживання блага – освітньої послуги; 3) дедалі більша орієнтація пропозиції освітнього блага на індивідуальні потреби його споживачів. Упровадження у ВНЗ дисциплін за вибором, стимулювання індивідуальної роботи студентів, підготовка дипломних проектів з орієнтацією на майбутнє місце роботи випускників – тому підтвердження.

Причому в міру зростання рівня освіти приватний ефект навчання стає більш значущим порівняно із суспільним ефектом. На це вказує аналіз співвідношень «приватні витрати – приватні вигоди» та «суспільні витрати – суспільні вигоди» у сфері освіти, запропонований Р. Нуреевим [5]. На його думку, більша частина освітніх послуг нині надається державою безплатно, через це виникає природне бажання одержати ці блага в максимальній кількості, незалежно від зростання їх віддачі. Здобута освіта є тим суспільним благом, яке збільшує розрив між очікуваними приватними вигодами (Private Benefits – PB) і приватними витратами (Private Costs – PC). Оскільки цей розрив зростає з кожним роком навчання і стає максимальним саме під час навчання у вищій школі, виникає природна тенденція до зростання тривалості навчання, незалежно від віддачі, яку це навчання могло б дати, і стійкий попит на вищу освіту (рис. 1).

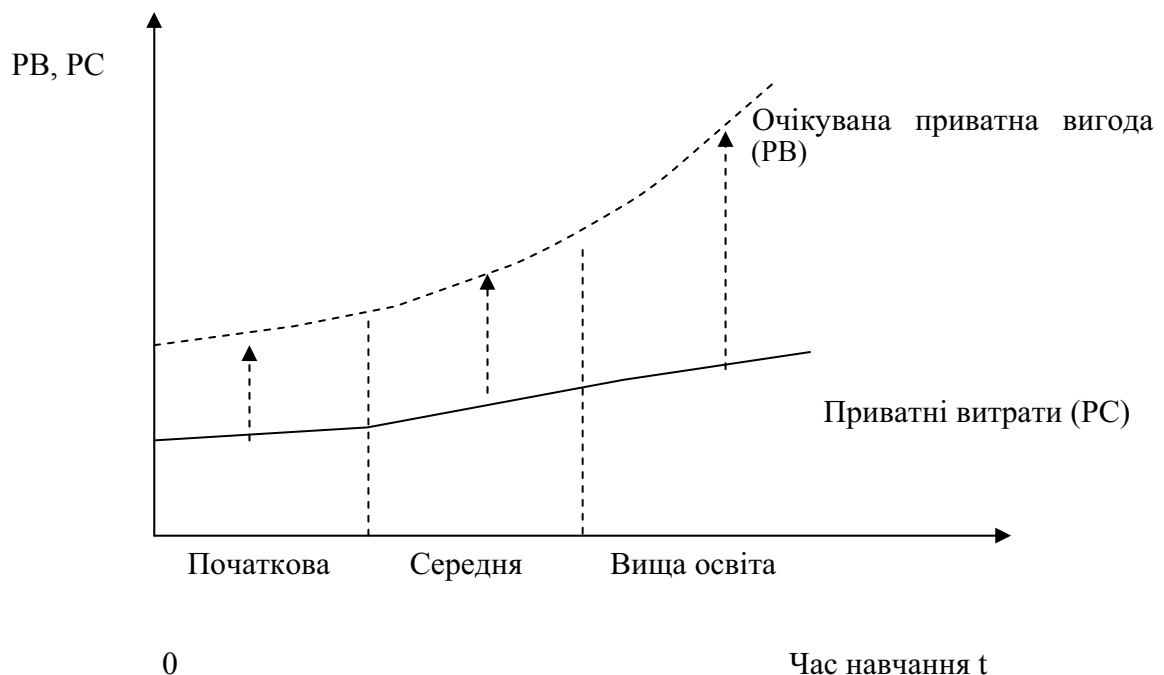


Рис. 1. Приватні витрати і вигоди у початковій, середній і вищій школі у «третьому» світі



Співвідношення між суспільними вигодами (Social Benefits – SB) і суспільними витратами (Social Costs – SC) інше. Суспільна вигода зі зростанням часу навчання збільшується не так швидко, як зростають суспільні витрати (рис. 2). У Росії максимальний суспільний ефект досягається десь на стадії середньої професійної освіти, умовно N років. Природно, що ця величина різна для різних країн.

Отже, оскільки вища освіта належить до суспільно-приватних благ, то й витрати на неї мають складатися із суспільних (державних) і приватних. Причому платити більше той економічний суб'єкт, для якого показники цінності, корисності і віддачі від вищої освіти мають більше значення. Враховуючи ж зростаючий приватний ефект навчання, дедалі більшого значення має набувати приватне фінансування вищої освіти.

С. Міцек [6] конкретизує проблему таким чином: державним фінансуванням повинні покриватися лише ті соціальні потреби, у фінансуванні яких окремі громадяни не мають чітко визначених особистих (приватних) вигод або ці особисті (приватні) вигоди не покривають необхідних витрат: утримання армії, правоохоронних органів, фундаментальної науки, підтримка бідних, охорона довкілля тощо. У сфері освіти держава повинна фінансувати початкову і середню освіту, а також ті види знань, потреба суспільства в яких є високою, а суспільні вигоди перевищують приватні вигоди їх носіїв: 1) знання, що мають важливе значення для збереження культурної оболонки суспільства (підготовка шкільних учителів, музейних працівників, фахівців у галузі теорії музики або історії літератури, істориків тощо); 2) військову освіту і підготовку працівників правоохоронних органів; 3) підготовку фахівців для роботи в секторах суспільства, непривабливих з точки зору зарплати та інших характеристик (сільське господарство, соціальні працівники). Одержання спеціальних знань понад цей стандарт має фінансуватися батьками учнів.

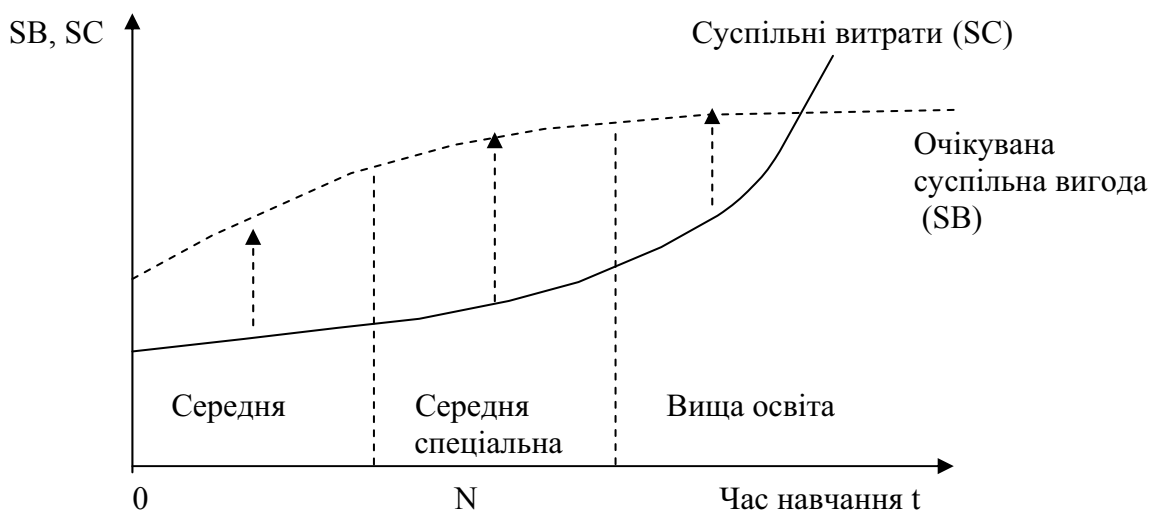


Рис. 2. Суспільні витрати і вигоди в середній, середній спеціальній і вищій освіті в країнах, що рухаються навздогін

Та чи готово суспільство до такої практики?

Співвідношення між приватними і державними джерелами фінансування має національну специфіку і багато в чому залежить від ступеня економічного розвитку країни та рівня усвідомлення ролі освіти для економічного процвітання [7]. Так, в англосаксонських країнах – Великій Британії, США і Австралії – внаслідок історичних причин освіта розглядається переважно як «приватне благо», відповідальність за яке лежить на окремому громадянину-ві. Через це й плата за навчання є скрізь, у тому числі в державних університетах. У 1997 р. згідно з Трудовим договором Велика Британія першою в Європі зробила оплату вищої освіти офіційною політикою уряду.

У континентальній Європі система освіти традиційно вважалася сферою відповідальності суспільства, а за її фінансування відповідали держава і уряд. Проте й тут починають визнавати, що кваліфікація фахівця з вищою освітою надає індивіду додаткові можливості щодо вибору професії, одержання вищої зарплати, кар'єрного зростання. Тому навчання в університеті – це не лише «суспільне», а й «приватне» благо, тобто «не-суспільне» [8]. У 2001 р. Австрія стала першою німецькомовною країною, яка ввела плату за навчання.

У 2005 р. після рішень Конституційного Суду Німеччини у багатьох федеральних землях (Баварія, Баден-Вюртенберг, Гамбург, Нижня Саксонія, Північний Рейн-Вестфалія, Рейнланд-Пфальц, Саар) уведено плату за навчання – від 100 євро (для фахових вищих шкіл у Баварії) до 500 євро на семестр. В окремих випадках плата встановлюється лише за здобуття другої вищої освіти або тільки для тих, хто зотягнув навчання і є «вічним студентом». При цьому є можливість відтермінувати плату за навчання на час після закінчення університету [9]. У Фінляндії та Швеції запроваджується платне навчання за спеціальними англійськими магістерськими програмами для слухачів із країн, що не є членами ЄС /ОЕСР [10].

Слід пам'ятати також, що додаткове фінансування ВНЗ за кошти студентів та їхніх родин є однією з основних рекомендацій Світового банку і більшості експертів із розвитку, які вважають цей захід важливим рішенням для державних ВНЗ в умовах зростання проблем їх фінансування [11].

Утім, суспільство категорично не погоджується зі значним перекиданням витрат на здобувачів освіти. Так, у листопаді 2010 р. студенти Великої Британії на своїх маніфестаціях виступили проти намірів уряду скоротити на 40 % фінансування університетів, а утворену «прогалину» компенсувати за рахунок підвищення плати за навчання: з 3,3 тис. фунтів на рік до 9 тис. фунтів на рік, починаючи з 2012 р. В Італії у той самий період десятки тисяч старшокласників, ліцеїстів і студентів, а також викладачі і професори університетів вели безперервну боротьбу проти аналогічної реформи міністра освіти Італії. В Україні студентські протести проти платних послуг на початку жовтня 2010 р. зі-

брали по всій країні понад 20 тис. студентів. У 14 містах відбулися широко-масштабні акції [12].

Українську освіту до комерціалізації підштовхують, з одного боку, постійно зростаючий попит населення на вищу освіту, а з другого, – недостатня фінансова підтримка освітньої сфери державою. Протягом 2009–2011 рр. на освітню галузь спрямовується 6 % ВВП – замість 10 % ВВП відповідно до ст. 61 Закону України «Про освіту» (для порівняння: у ФРН – 12 % ВВП, у США – 15 %). Причому, оголосивши 2011 р. в Україні роком «освіти і інформаційного суспільства», парламент зменшив фінансування вищої освіти на 1,5 млрд грн. Натомість видатки МВС збільшено на 1,7 млрд грн., а органів прокуратури – на 1 млрд грн. Заплановане зростання видатків на науку до 4,8 млрд грн (приблизно \$ 600 млн) становить лише чверть бюджету Єльського університету [13]. Міністр освіти і науки, молоді та спорту України Д. Табачник заявляє, що суспільство не повинно утримувати ту кількість ВНЗ, яка сьогодні існує в Україні [14].

Серйозні вади має й сама модель державного (бюджетного) фінансування ВНЗ, сформована в Україні ще в 1920-ті роки як кошторисна. Фінансуючи освіту, держава не купує освітні послуги, а забезпечує діяльність свого структурного елемента, який безкоштовно виробляє освітні послуги для споживання частиною населення. Рух державних коштів здійснюється відповідно до кількісних *нормативних* показників ВНЗ, наприклад, чисельності студентів і викладачів у відповідному році, і не пов'язаний з якісною стороною діяльності ВНЗ. При цьому, як слушно зазначає Ю. Вітренко, статус бюджетної установи істотно обмежує можливості ВНЗ у використанні залучених фінансових ресурсів: держава, виділяючи бюджетні кошти на утримання бюджетної установи, визначає й докладне їх використання шляхом затвердження вищестоящим органом державного управління специфічних фінансових планів – кошторисів. Більше того, навіть кошти, залучені з позабюджетних джерел, також входять до складу кошторису і без дозволу не можуть використовуватися ВНЗ самостійно. До цього слід додати, що суми заробітної плати працівників бюджетних установ установлюються тільки урядовими постановами, і можливості збільшити їх на законних підставах самими керівниками ВНЗ практично немає [15].

Виникає ресурсна залежність державних ВНЗ від держави, а сама процедура одержання державних коштів у багатьох випадках визначається ступенем лояльності керівників ВНЗ до керівників міністерства і держави.

За таких умов дедалі більше українських державних ВНЗ звертаються до залучення коштів здобувачів освіти (студентів) шляхом відкриття програм платної професійної освіти. Це реально зміцнює фінансову базу ВНЗ та диверсифікує джерела фінансування. Однак споживач вищої освіти стикається з численними проблемами і ризиками.

По-перше, рівень оплати за навчання у вищій школі в Україні постійно зростає. Уже зараз дешевше, ніж в Україні, вищу освіту можна здобути у Німеччині (у державних ВНЗ вона безплатна, усім нараховують стипендію), Швеції (але тут не всі студенти одержують стипендію), а також Франції і Чехії (навчання безплатне або майже безплатне, але потрібно знати мову країни). Зіставним по вартості з Україною є навчання у ВНЗ Польщі, Німеччини, Чехії (у приватних ВНЗ) і Швейцарії [16]. Причому це відбувається на тлі зростаючої економічної нерівності населення України, яка є вищою, ніж, наприклад, у Скандинавських країнах, в 4–5 разів і навіть у 1,5 рази, ніж у США [17]. Як наслідок – стрімкий розвиток платної освіти розширив можливості вступу до ВНЗ для верств населення із середніми і високими доходами, але створив нездоланні економічні бар'єри для дітей із родин з низькими статками.

Ситуацію додатково загострює спроба урядовців змінити механізм оплати навчання у ВНЗ. Відомо, що чинне законодавство передбачає можливість установити в договорі розмір плати за весь період навчання у ВНЗ без зміни його протягом строку навчання. При цьому за навчання можна заплатити або відразу за весь строк навчання, або частинами – щомісячно, щосеместрово, щорічно. Порядок виплат на вартість навчання не впливає. У проекті нового Закону України «Про вищу освіту» (ст. 68) встановлено, що плата за навчання або за надання додаткових освітніх послуг може вноситися за весь строк навчання або надання додаткових освітніх послуг повністю, одноразово або за згодою сторін частками, тобто помісячно, по семестрах та щорічно. Розмір плати за весь строк навчання або за надання додаткових освітніх послуг у разі повної одноразової сплати авансом не може змінюватися протягом усього строку навчання. Однак у разі сплати частками розмір плати на кожному навчальному курсі перераховується на початок кожного навчального року з урахуванням офіційно визначеного рівня інфляції за попередній календарний рік. Оскільки ж цей показник протягом останніх восьми років мав середнє значення на рівні 12 % і навряд чи зменшиться у майбутньому, а також урахуваючи, що більшість студентів-контрактників сплачують за навчання саме частками, йдеться фактично про істотне зростання рівня оплати за навчання у ВНЗ. Натомість про підвищення студентських стипендій та зарплати викладачів у проекті не згадують жодним словом.

По-друге, в Україні відсутні дієві, а головне – доступні фінансові компенсатори видатків домогосподарств на освіту. У зарубіжних країнах такі компенсатори мають форму прямої (надання грантів та виплати стипендій) та непрямой фінансової допомоги (надання освітніх позик). В останньому випадку держава робить ставку на студентське самофінансування, тобто на одержання освіти за власний кошт.

Студентське кредитування освіти має такі форми:

1) класична позика, або позика іпотечного характеру: угода передбачає сплату щорічного процента від позиченої суми протягом строку позики та

умови виплати (рівні щомісячні внески або внески, розміри яких зростають з часом; або інші домовленості);

2) позика, зумовлена доходами: передбачає виплату певного процента від майбутнього доходу, доки позика не буде погашена за договірною процентною ставкою або позичальник не поверне максимальну суму (яка може звільнити від виплати людину з високим доходом), або доки не завершиться максимальна для виплати кількість років (що може звільнити в решті-решт від виплат людину з низькими доходами). У договорі про надання кредиту встановлюється розмір щорічних виплат або процент від доходу, який повинен йти в рахунок погашення кредиту (може бути фіксованим для будь-якого рівня доходу, або прогресивним, що стосується доходу за певним порогом і/або зростаючим у міру зростання доходу). Залежно від рівня доходу змінюються період виплати і, принаймні для позичальників з низьким рівнем доходу, кінцева вартість кредиту.

Програми надання позик, обумовлених доходами, поширені у Швеції, Австралії, Новій Зеландії, Південній Африці, Шотландії, а останнім часом у Великій Британії і США (Direct Loan Program). Наприклад, у Швеції позичальник повинен виплачувати 4 % свого доходу на рік, а у Великій Британії – 9 % додаткового доходу, заробленого понад установлену норму. В інших країнах ЄС використовуються кредити за типом заставної. Повернення кредиту не пов'язане з доходами позичальника, однак звичайно надається відстрочка виплат на строк від одного до п'яти років після закінчення навчання [18].

Одним із різновидів кредитування, зумовленого доходами, є податок дипломованого фахівця, коли студент (інколи випускник) повертає державі субсидію на вищу освіту шляхом сплати додаткового прибуткового податку до кінця його трудової діяльності. Це додатковий податок на доходи випускників університетів, яким не оподатковуються індивідуальні позики або «залишкові борги»;

3) змішані плани кредитування: сума виплат змінюється відповідно до зміни доходу, але на основі фіксованого графіка (календаря) виплат. Наприклад, за низького доходу в період безробіття кредит погашається у вигляді виплат, обумовлених доходами, а після працевлаштування повертаються до фіксованого графіка виплат [2, с. 45–46].

Умови надання освітніх позик (розміри позик, строк повернення, рівень процентної ставки, вік позичальника тощо) у розвинених країнах широко варіюються залежно від вигод, одержуваних здобувачем вищої освіти.

В Україні практика надання студентам державної фінансової допомоги є недосконалою: відсутні методики оцінювання фінансового становища родини для одержання фінансової допомоги (стипендій, субсидій, пільгових кредитів); проблематичним є чесне декларування доходів як умова одержання студентської фінансової допомоги. Не врегульованою юридично і тому не

розвиненою є традиція філантропічної допомоги здобування вищої освіти через створення різних приватних фондів при університетах. Такі ж проблеми і в інших країнах СНД [19].

По-третє, загрозу доступності вищої освіти становить поширення тіньових форм оплати освітніх послуг. Відомо, що під платністю навчання українці розуміють усю сукупність витрат, які несе родина учня (студента). Структура плати за навчання у ВНЗ, як правило, має такий вигляд [20]:

1) офіційна плата за навчання, що відшкодовує витрати ВНЗ на організацію та забезпечення навчального процесу;

2) додаткові внески за ініціативою ВНЗ на ремонт, охорону, купівлю обладнання, інвентаря тощо. Такі платежі, не будучи обов'язковими, компенсують нестачу бюджетних коштів на інвестиції в основний капітал та оплату послуг, яку не передбачено бюджетом;

3) супровідні витрати студентів на придбання речей (книг, канцтоварів тощо); витрати, які дають можливість соціалізуватися у навчальному колективі (брати участь у колективних заходах, поїздках, платних екскурсіях тощо); витрати на додаткові навчальні послуги (відвідування гуртків, секцій тощо), на оренду житла, оплату гуртожитку та ін.;

4) неформальні платежі – збори на свята, індивідуальні і колективні подарунки викладачам, плата за оцінки під час сесії; оплата репетиторів; плата викладачам або «розумним» студентам за підготовку курсових та дипломних робіт. Як і додаткові внески, неформальні платежі збираються на добровільно-примусовій основі, але вони спрямовуються до індивідуальних одержувачів, не завжди є предметом публічного обговорення [21, с. 183–186] і свідчать про «тінізацію» оплати освітніх послуг.

Деякі дослідники вважають, що про ступінь розвитку ринку освітніх послуг свідчить лише частка явних контрактів у сукупному обсязі зобов'язувальних відносин або частка студентів, які навчаються за явними контрактами у державних і недержавних ВНЗ. Неявні договори (репетиторство, хабарництво за вступ до ВНЗ тощо) не є ринковими відносинами, оскільки «правила гри» для них не прописано у законодавстві. Суттєвою умовою ринкових відносин є чіткий юридичний статус учасників угоди та формальне визначення ступеня дозволеного і недозволеного [22].

Однак тіньові форми оплати освітніх послуг, насамперед хабарництво, становлять реальну загрозу доступності вищої освіти. І не зважати на них не можна. Більше того, в Україні, як і в більшості країн СНД, сформовано тіньовий ринок освітніх послуг, або, як влучно висловилися російські вчені Є. Галицький і М. Левін, «хабаронавчання» [23, с. 105]. Тобто, поряд з офіційно безплатною і офіційно платною освітою діє підсистема офіційно безплатної, а реально платної, корупційної освіти. Тут має місце використання певними суб'єктами свого офіційного статусу, посади, службових повноважень для

одержання незаконного прибутку та ренти. Причому корупція в освіті існує і в державному, і в комерційному секторі освіти. Вона поділяється на верхівкову (керівництво ВНЗ) і низову (викладачі, вихователі, співробітники адміністрації). На цих рівнях корупція розрізняється за видами і формами доходу відповідних економічних агентів.

Корупцію у вищій освіті провокують: дефіцит місць у ВНЗ; низька офіційна зарплата викладачів у більшості навчальних закладів; «моральна підтримка» суспільства, яка сприяє самовиправданню корупціонерів та низькій імовірності їх викриття. Потрібно враховувати й те, що освітні послуги у вищій школі надаються, як правило, локальними монополістами (за місцем знаходження ВНЗ, за якістю і специфікою знань), а «локальність» часто відіграє вирішальну роль у намаганні споживача одержати освіту в тому чи іншому ВНЗ. Монополістичні властивості цієї послуги зумовлюють можливість відбору споживача, зокрема за рівнем підготовки до одержання знань (що позитивно). Однак це ж відкриває шлях і для корупції, роблячи освіту у відповідному ВНЗ «дефіцитом». Хабар стає «ціною використання» освітньої послуги, що встановлюється за моделями торгу або послідовного торгу. Результат – розмір і форма хабара – залежить від обох учасників, обсягу і типу послуги, що надається, а також ризиків для обох учасників, пов'язаних із покаранням і зі сподіваннями виконання партнерами взятих на себе зобов'язань [23, с. 108].

В Україні системних досліджень хабарництва у вищій школі немає. Проте, як свідчать дослідження соціологічної служби Центру Разумкова (20–28 липня 2009 р.), 28,2 % опитаних вважають, що у вищій школі все охоплено корупцією, а 42,3 % – що корупція дуже поширена. У те, що корупції практично немає, вірять лише 3 % респондентів [24]. Окремі опитування студентів виявили, що навіть за умов вступу до ВНЗ за результатами незалежного тестування абітурієнтам пропонують вступити до провідних ВНЗ країни за 11–12 тис. дол. Під час вступної кампанії 2009 р. на «гарячу лінію» Міністерства освіти і науки України надійшло близько 3 тис. звернень громадян із приводу корупції [25]. А в 2010 р. зафіксовано хабарництво вже під час проведення незалежного тестування, коли в так званих «паралельних класах» такі самі тестові завдання виконувалися «за замовленням» учнів викладачами [26]. Висловлено й надто критичну думку про те, що в Україні фактично згорнуто процес навчання і замість цього сформовано мережу торгівлі дипломами, починаючи прямо зі вступної кампанії. І не в деяких комерційних закладах, а в державному масштабі [27].

По-четверте, система освіти в Україні на відміну від розвинених держав не виправдовує сподівання споживачів освітніх послуг вищої школи на соціальну мобільність – перехід до вищого рівня в соціальній структурі суспільства. Витрати на здобуття вищої освіти не гарантують ні працевлаштування,

ні одержання високих трудових доходів у майбутньому. В Україні за фахом працюють лише 30 % осіб з вищою освітою в галузі фізичних, математичних та технічних наук, 54 % – біологічних, агрономічних та медичних наук, 24 % – прикладних наук і техніки, хоча працівники й залишаються на високих ступенях професійно-кваліфікаційної ієрархії [28, с. 15]. У багатьох випадках узагалі має місце феномен «надлишкової освіти», коли працівники з високою формальною підготовкою займаються малокваліфікованими видами праці.

**Висновки.** Подальший розвиток платної вищої освіти в Україні є певною мірою виправданим. Однак платність освіти повинна мати спеціальні фінансові компенсатори: гранти державних і приватних освітніх фондів; спеціальні стипендії для обдарованої молоді; ваучерне фінансування ВНЗ; розвиток студентського кредитування. Потрібні рішучі заходи й з детінізації оплати навчання у ВНЗ. Системному розумінню сутності проблеми та шляхів її розв'язання має сприяти розроблення державної концепції доступності освітніх послуг вищої школи. До цього процесу слід долучити державні органи управління освітою, вищі навчальні заклади і самих споживачів вищої освіти.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням 50 народних депутатів України про офіційне тлумачення положень частини третьої статті 53 Конституції України «держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах» (справа про доступність і безоплатність освіти № 1–4/2004), № 5–рп/2004 від 4 березня 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ccu.gov.ua/uk/doccatalog/list?currDir=9504>.
2. Джонстоун Д. Брюс. Студенческие кредиты в РФ: варианты политик [Электронный ресурс] / Л. Брюс Джонстоун // Университ. управление. – 2006. – № 3 (43). – С. 42–58. – Режим доступа : <http://ecsocman.edu.ru/univman/msg/309471.html>.
3. Джонстоун Б. Финансирование и доступность высшего образования: международные сравнительные исследования оплаты обучения и мер финансовой поддержки [Электронный ресурс] / Б. Джонстоун // Семинар «Финансирование и доступность высшего образования», Урал. гос. унив-т, 15 июня 2006 г. – Режим доступа : [http://unimgmt.eunnet.net/unimg/N2\(16\)\\_2001/win](http://unimgmt.eunnet.net/unimg/N2(16)_2001/win).
4. Панкова Н. В. Особенности формирования государственной политики в сфере образования [Электронный ресурс] / Н. В. Панкова // Проблемы современной экономики : Евраз. междунар. науч.-аналит. журн. – 2007. – № 4. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=23211>.
5. Нуреев Р. М. Проблемы развития человеческого капитала в России / Р. М. Нуреев // Наук. праці ДонНТУ. Сер. : економічна. – 2008. – Вип. 34–1. – С. 16.



6. Мицек С. А. Финансирование и доступность высшего образования [Электронный ресурс] / С. А. Мицек // Университетское управление. – 2001. – № 2. – Режим доступа : <http://www.umj.ru/index.php/pub/inside/168>.
7. Ярмач О. В. Образовательные услуги в системе инновационного развития [Электронный ресурс] / О. В. Ярмач // Вісн. Харк. нац. ун-ту. Сер. Економіка. – 2009. – № 851. – Режим доступа : <http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/VKhNU/Econ/851/09jovcir.pdf>.
8. Герлах И. Новые вызовы политике доступности высшего образования [Электронный ресурс] / И. Герлах // Междунар. конф. «Доступность высшего образования: вызовы для стран с переходной экономикой», Москва, 29–30 июня 2004 г. – Режим доступа : [http://www.socpol.ru/research\\_projects/conf\\_ed.shtml](http://www.socpol.ru/research_projects/conf_ed.shtml).
9. Tuition-Free Universities and Colleges in Europe [Электронный ресурс] // Deutsche Welle. – 2009. – 30 листопада. – Режим доступа : [www.DW-World.DE](http://www.DW-World.DE).
10. <http://www.studyinfinland.fi/practicalities/costs.html>; <http://www.studyinsweden.se/Home/News-archive/2010/Tuition-fees-from-2011>.
11. Лукьянченко Н. Д. Трансформация высшего образования в его взаимодействии с рынком труда: зарубежный опыт [Электронный ресурс] / Н. Д. Лукьянченко, А. М. Рыбников. – Режим доступа : [http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Prvs/2007\\_3/1115.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/Prvs/2007_3/1115.pdf).
12. Протести в Європі: студенти вже захоплюють вокзали [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.holosua.com/news>.
13. Оробець Л. Держбюджет – 2011: «рік освіти й інформаційного суспільства» [Електронний ресурс] / Л. Оробець. – Режим доступа : <http://www.vovse.net/vishka/vishkanews/65-derzhbyudzhets-2011-rk-osvti-y-nformacyynogo-susplstva.html>.
14. Табачник Д. Часть ВУЗов не нужно нести на горбу [Електронний ресурс] / Д. Табачник // Укр. бизнес-ресурс. – 2010. – 13 авг. – Режим доступа : <http://ubr.ua>.
15. Вітренко Ю. Якщо ми такі освічені, то чому такі бідні? До реформування системи освіти: погляд економіста / Ю. Вітренко // Дзеркало тижня. Україна. – 2011. – 28 січ. – № 3.
16. Яворская Н. В госвузах Европы образование дешевле, чем в Украине [Электронный ресурс] / Н. Яворская. – Режим доступа : <http://osvita.ua/vnz/abroad/4143>.
17. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art\\_id=47920&cat\\_id=46017&showHidden=1](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1).
18. Гий М. Использование образовательных кредитов в Европе [Электронный ресурс] / М. Гий // Междунар. конф. «Доступность высшего образования: вызовы для стран с переходной экономикой», 29–30 июня 2004 г., Москва. – Режим доступа : <http://www.socpol.ru/research-projects/conf-ed.shtml>.
19. Джонстоун Б. Финансирование и доступность высшего образования: международное сравнительное исследование оплаты обучения и мер финансовой поддержки [Электронный ресурс] / Б. Джонстоун // Семинар «Финансирование и доступ-

- ность высшего образования», Урал. гос. ун-т, 15.06.2001 г. – Режим доступа : [http://www.unimgmt.eunnet.net/unimng/N2\(16\)\\_2001/win](http://www.unimgmt.eunnet.net/unimng/N2(16)_2001/win)
20. Оберемко О. А. Платность высшего образования: авансы институциональных изменений [Текст] / О. А. Оберемко // Мир России. – 2008. – № 3. [Электронный ресурс] – Режим доступа : [http://www.socpolitika.ru/rus/social\\_policy\\_research/349/document186.shtml](http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/349/document186.shtml).
  21. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.
  22. Кликунов Н. Д. Рынок и доступность высшего образования [Электронный ресурс] / Н. Д. Кликунов, В. М. Окорочков. – Режим доступа : <http://www.mebik.ru/pages/klikunov/articles/art/market.pdf>.
  23. Галицкий Е. Б. Взяткообучение и его социальные последствия / Е. Б. Галицкий, М. И. Левин // Вопр. образования. – 2008. – № 3. – С. 105–118.
  24. [Http://www.uceps.org/ukr/socpoll.php](http://www.uceps.org/ukr/socpoll.php).
  25. 20 вузов лишились лицензии за взяточничество [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ubr.ua/fulnews/rus/uje\\_20\\_vuzov\\_lishilis\\_licenzii\\_za\\_vziatechnichestvo-22830](http://ubr.ua/fulnews/rus/uje_20_vuzov_lishilis_licenzii_za_vziatechnichestvo-22830).
  26. Загірняк М. В. До проблеми корупції у вищих навчальних закладах України [Електронний ресурс] / М. В. Загірняк. – Режим доступу : [http://www.fulbright.org.ua/62\\_8\\_u.html](http://www.fulbright.org.ua/62_8_u.html).
  27. Братья Капрановы. Высшее образование или лохотроном? // Зеркало недели. – 2009. – 12–18 сент.
  28. Лібанова Е. М. Стратегічні пріоритети України на початку ХХІ століття / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна політика. – 2008. – № 1 (9). – С. 9–22.

## **ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ПОЛИТИКА «РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ» И ЕЕ РИСКИ В УКРАИНЕ**

**Шевченко Л. С.**

Раскрыто содержание политики «распределения затрат» в сфере высшего образования. Охарактеризована экономическая природа образовательного блага. Доказана возможность внедрения платного образования в высшей школе при наличии финансовых компенсаторов. Выявлены основные риски потребителей платного образования в Украине. Особое внимание уделено распространению теневых форм оплаты образовательных услуг.

**Ключевые слова:** образовательное благо; доступность высшего образования; платность образования; финансирование высшего образования; взяточничество.

## HIGHER EDUCATION: THE POLICY OF «EXPENDITURE DISTRIBUTION» AND ITS RISKS IN UKRAINE

Shevchenko L. S.

In the article the real meaning of the policy of «expenditure distribution» in the sphere of higher education is exposed. The economic character of the educational good is defined. The possibility of the introduction of paid education in the higher school under financial compensation is proved. The main consumer's risks of the paid education in Ukraine are investigated. The special attention is given to the diffusion of the illegal payment of the educational services.

**Key words:** educational good; accessibility of the higher education; paid education; financing of the higher education; bribery.

УДК 338+351.863 (477)

## ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Г. Ю. Дарнопих, кандидат економічних наук, доцент*

*Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

*Досліджено нові тенденції у міжнародних економічних відносинах в енергетичній сфері, місце і роль паливно-енергетичного комплексу України в глобалізаційних процесах, перспективи зміцнення енергетичної безпеки держави. Виявлено сучасні закономірності формування економічної поведінки суб'єктів енергоринків в умовах глобалізації.*

**Ключові слова:** паливно-енергетичний комплекс, глобалізація, енергоринок, енергетична безпека.

**Постановка проблеми.** Глобалізаційні процеси зумовлюють необхідність інтеграції української економіки у світову економічну систему і водночас загострюють питання зовнішньоекономічної безпеки держави. Перед Україною постає проблема, яка полягає у певній суперечності між необхідністю інтегруватись у світову економіку, з одного боку, та необхідністю забезпечення внутрішньої економічної інтеграції, захисту внутрішнього ринку, вітчизняного товаровиробника та власних національних інтересів – з другого. За таких умов значно зростає роль паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) у забезпеченні зовнішньоекономічної безпеки. Особливого підходу потребує той

факт, що галузі ПЕК формують матеріальну основу економічної безпеки держави і разом з тим є найбільш уразливими з точки зору негативного впливу глобалізації.

Крім того, існує загальносвітова енергетична проблема, і в цьому плані глобальний характер загроз енергетичній безпеці та зростаюча взаємозалежність між країнами-виробниками, транзитерами та країнами-споживачами енергоресурсів обумовлюють необхідність розвитку партнерських відносин між цими державами. Найкращий шлях досягнення цілей забезпечення як національної, так і глобальної енергетичної безпеки полягає у формуванні прозорих, ефективних та конкурентних енергетичних ринків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми ПЕК в умовах глобалізації досліджувалися в роботах таких вітчизняних і зарубіжних учених, як О. Білорус, Г. Вороновський, В. Геєць, С. Глазьев, О. Дікарев, Б. Кваснюк, Л. Кізімова, Д. Лук'яненко, А. Мазін, І. Недін, Б. Стогній, І. Чукаєва, А. Шевцов, А. Шидловський та ін. [1; 4; 5; 8; 9; 11; 12; 14; 15; 18; 19].

Дослідження спрямовуються переважно на аналіз впливу глобалізаційних чинників на параметри ПЕК, систему економічних інтересів учасників світового енергоринку, стан їх енергетичної безпеки. Значна увага приділяється також зворотному впливу ПЕК як системоутворюючого чинника на глобалізаційне середовище. Однак динамічність розвитку глобалізаційних процесів зумовлює необхідність постійного відстеження стану цієї сфери, виявлення нових закономірностей, прогнозування напрямів її розвитку.

**Формулювання цілей.** Метою статті є спроба виявити, узагальнити і проаналізувати нові тенденції у міжнародних економічних відносинах в енергетичній сфері, роль і місце України в цих процесах. Слід зазначити важливість урахування дії інституційних чинників у механізмі формування економічної поведінки суб'єктів ПЕК в умовах глобалізації.

**Виклад основного матеріалу.** Процеси глобалізації економіки і трансформації індустріального суспільства в інформаційне потребують прискорення адаптації вітчизняних галузей і підприємств до змін в умовах і характері світового економічного життя. Особливе загострення цієї проблеми спостерігається на тлі світової фінансово-економічної кризи, від якої найбільш потерпають ключові сфери національного виробництва. За таких обставин важливо враховувати деякі особливості глобалізаційних процесів стосовно України, а саме:

– вступ держави з транзитивною економікою в світове співтовариство постіндустріальних країн можливий лише на основі сегментаційного включення. Для України цей процес виявляється в залученні національних компаній до більш тісної співпраці з ТНК, а західних менеджерів – до управління українськими або спільними підприємствами;

– наслідки глобалізації для регіонів, країн і складових територіальних структур в країнах загалом не досліджено і тому потрібно враховувати чин-

ники невизначеності їх розвитку. На сьогодні не визначені і належним чином не оцінені планетарні процеси, що блокують розвиток економіки;

– Україна поступово перетворюється на санітарний кордон Євросоюзу і потерпає від численних торговельних обмежень ЄС і США. Різкі зміни економічних і політичних процесів не дозволяють розраховувати на однозначність і стабільність будь-яких партнерських взаємовідносин. Навіть політика традиційно дружніх сусідів України базується виключно на прагматичних позиціях відповідно до власних національних економічних інтересів.

ПЕК унаслідок своїх особливостей фокусує в собі «плюси» і «мінуси» глобалізаційних процесів. Глобалізація і суміжні з нею інтеграційні процеси на різних рівнях територіально-виробничої ієрархії ПЕК можуть створювати за певних умов низку позитивних ефектів, до яких належать підвищення доходності і рентабельності господарської діяльності за рахунок скорочення умовно-постійних витрат у сфері управління і виробництва, а також загального поліпшення забезпеченості ресурсами і зростання ефективності їх використання. До негативних ефектів глобалізації стосовно ПЕК науковці відносять у першу чергу обмеженість самостійності суб'єктів інтеграційних комплексів, можливе погіршення їх фінансово-економічних показників та зниження конкурентоспроможності як на міжнародних, так і на внутрішніх ринках [5, с. 135].

Можливість використання глобалізаційних позитивів залежить як від стану вітчизняного ПЕК, так і від ефективності зовнішньоекономічної політики держави.

Сучасний стан ПЕК України характеризують дані таблиці.

Т а б л и ц я

**Основні показники діяльності ПЕК України**

Показники	2001	2010
Видобуток природного газу (млрд куб. м)	18,4	20,2
Імпорт газу в Україну (млрд куб. м)	52	32
Загальне споживання газу (млрд куб. м)	80	52
Обсяг перероблення нафти (млн т)	15,4	10,2
Виробництво основних нафтопродуктів		
– бензин	3,6	2,8
– дизпаливо	4,6	3,1
Видобуток нафти (млн т)	3,71	4,27
Виробництво електроенергії (млрд кВт·ч)	174	185

Джерело: Мінпаливенерго (<http://www.mpe.kmu.gov.ua>).

Результати діяльності підприємств ПЕК за 2001 і 2010 рр. свідчать про те, що видобуток природного газу зріс несуттєво і в основному за рахунок діяльності спільних та недержавних підприємств. Але видобуток ведеться на практично вичерпаних родовищах і тому без збільшення розвіданих покладів і родовищ, а також застосування коштовних сучасних технологій і обладнання видобуток постійно скорочуватиметься, а собівартість – зростатиме.

Скорочення імпортного газопостачання фахівці пов'язують не із зменшенням енергозалежності України, а передусім із специфікою монопольної діяльності в газоімпортному бізнесі держави (з 2004 по 2008 р.) компанії «Рос-УкрЕнерго», а до цього її попередниці «ЮралТрансГаз». За присутність РУЕ на газовому ринку як оператора Україна втратила прямі контракти на закупівлю газу в Туркменістані і Узбекистані [2, с. 9].

Зменшення загального споживання газу також не пов'язане із впровадженням енергозберігаючих технологій. Це скоріше результат масової зупинки підприємств. У 2001 р. реальне бюджетне фінансування енергозберігаючих заходів склало 7 млн грн замість запланованих 25 млн грн, а в 2010 р. – близько 100 млн грн замість запланованих 4 млрд грн (потім скорочених до 600 млн грн).

Роздержавлення і приватизація нафтопереробних заводів не сприяли поліпшенню роботи галузі, про що свідчать падіння обсягів перероблення нафти і виробництво основних нафтопродуктів. Власниками Лисичанського і Одеського НПЗ стали російські нафтові компанії. На базі Кременчуцького НПЗ було створено СП «Укртатнафта», співзасновники якої так і не змогли поділити частки і прибуток, в результаті чого поставки російської нафти на завод зведено до мінімуму. Приватизовані Херсонський, Дрогобицький і Надвірнянський НПЗ працюють на обладнанні тридцятирічної давності. На сьогодні Одеський НПЗ – «ЛУКОЙЛ» знаходиться на ремонті, а Херсонський НПЗ практично не використовується з 2005 р. Унаслідок цього частка імпорту нафтопродуктів збільшилась з 7 % у 2004 р. до 45 % у 2010 р. і продовжує зростати. Обсяги місцевого перероблення, навпаки, знизилися з понад 21 млн т у 2004 р. до 9 млн т у 2010 р. [3, с. 9]. Таким чином, на кінець 2010 р. фактично працювали два НПЗ – Кременчуцький і Лисичанський. При цьому обидва заводи збиткують і перебувають на межі виживання. А на початку лютого 2011 р. було призупинено на невизначений строк і Лисичанський НПЗ (власник – ТНК – ВР).

Незначне зростання видобутку нафти – за рахунок спільних підприємств і приватних компаній (1 млн т). Головне нафтопереробне підприємство – «Укрнафта» скоротило видобуток порівняно з 2010 р. на 0,5 млн т унаслідок неузгодженості політики Мінпаливенерго і своїх власників (група «Приват»). Реальний добуток запасів нафти можливий лише за умов масштабного розроблення Азово-Чорноморського шельфу.

Показники виробництва електроенергії з 2001 р. по 2010 р. не дозволяють виявити певну стійку тенденцію в цій галузі. Разом з тим заслуговує на увагу той факт, що у бюджеті 2011 р. фінансування розвитку енергогалузі скорочено в п'ять разів відносно 2010 р. – з 5 млрд грн до 1 млрд грн. При цьому фінансування вугільної галузі збільшено в 2011 р. в шість разів, незважаючи на те, що вітчизняна теплова енергетика нерентабельна [6, с. 8].

Потенціал вітчизняного ПЕК зумовлений тим, що Україна належить до держав з дефіцитом природних вуглеводневих ресурсів. Так, у нашій країні споживання нафти забезпечено власними ресурсами на 10–12 %, газу – на 23–25 %, частка газу і нафти в загальному балансі використання первинних енергоносіїв становить 61 %, а частка природного газу в енергобалансі – 41–43 %. З огляду на той факт, що в Україні енергоспоживання сягає 3,4 кг в. е. (вуглеводневого еквівалента) на одиницю ВВП, більш як у 19 разів перевищуючи аналогічний показник Німеччини (0,18 кг в. е.) та майже у 15 разів США (0,22 кг в. е.), можна стверджувати, що енергомісткість вітчизняної економіки на 1,5–2 порядки перевищує відповідні показники розвитку країн світу. Навіть з урахуванням паритетної купівельної спроможності цей показник у 2,8 – 9,5 рази перевищує енергомісткість ВВП в окремих країнах ОЕСР і в 1,8 рази – у Росії [19, с. 81].

Отже, наведені факти свідчать про те, що сучасний стан вітчизняного ПЕК несе в собі певні загрози енергетичній безпеці держави. Разом з тим ситуація з безпекою постачання енергоносіїв загострюється не тільки в Україні, а й в країнах ЄС, і в світі в цілому. Міжнародні організації, зокрема ООН, ще в 90-х роках ХХ ст. прийняли з цього приводу низку програмних документів (1992 р. – «Порядок денний на ХХІ століття», 1997 р. – «Кіотський протокол», 2008 р. – «План виконання рішень всевітнього саміту» та ін.). У 2006 р. Європейська комісія оприлюднила Зелену книгу «Європейська стратегія сталої, конкурентоспроможної та безпечної енергетики», а у 2007 р. – нові ініціативи у вигляді комплексу заходів щодо запровадження нової енергетичної політики для протидії змінам клімату, підтримання енергетичної безпеки і конкурентоспроможності Євросоюзу. Заходи зібрані у плані дій «Енергетична політика Європи» і ухвалені Радою ЄС [17, с. 525]. З 2005 р. співпрацювати з ЄС у цій сфері почала Україна. 21 лютого 2005 р. було підписано План дій «Україна – ЄС», а 1 грудня 2005 р. – Меморандум про взаєморозуміння щодо співпраці в енергетичній сфері, в якому заявлено про наміри поступово інтегрувати свої енергоринки. Співпраця України з ЄС в цілому і з окремими країнами – членами ЄС активізувалася як у рамках спільних програм (Програма добросусідства, Угода про співробітництво у сфері мирного використання ядерної енергії та ін.), так і у форматі міжнародних форумів, самітів, зустрічей на високому рівні.

Враховуючи загальну зацікавленість країн-виробників та країн-споживачів в забезпеченні глобальної енергетичної безпеки, країнами «групи восьми» за

підсумками саміту в Санкт-Петербурзі 16 червня 2006 р. було визначено такі пріоритетні завдання та принципи забезпечення глобальної енергетичної безпеки:

- потужне глобальне економічне зростання, ефективний доступ на ринки та сприяння інвестиціям для всіх ланок енергетичного ланцюга;
- відкритість, прозорість, ефективність та конкурентність для виробництва, постачання, використання та послуг у галузі транспортування та транзиту енергоресурсів, що відіграє ключову роль у забезпеченні глобальної енергетичної безпеки;
- створення прозорих, справедливих, стабільних та ефективних правових рамок з метою забезпечення адекватних та стабільних міжнародних інвестицій у видобуток, перероблення та збування енергоресурсів;
- розвиток діалогу та обмін думками між усіма зацікавленими сторонами з питань посилення взаємозалежності в енергетичній сфері і безпеки пропозицій та попиту;
- диверсифікація пропозиції та попиту на енергоносії географічних та галузевих ринків, транспортних маршрутів та засобів транспортування енергоносіїв;
- заохочення до заходів, спрямованих на підвищення енергоефективності та енергозбереження за рахунок ініціатив, які здійснюються на національному та міжнародному рівнях;
- екологічна відповідальність при розробленні та використанні енергоресурсів, упровадження та обмін екологічно чистими технологіями, які сприяють розв'язанню проблем змін клімату;
- забезпечення прозорості та належного управління в енергетичному секторі з метою боротьби з корупцією;
- спільні дії при ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій в енергетичній сфері, в тому числі координація планування стратегічних запасів головних паливно-енергетичних ресурсів;
- забезпечення безпеки життєво важливої енергетичної інфраструктури;
- розв'язання енергетичних проблем найбільшого населення країн, що розвиваються.

Запропонований план дій щодо забезпечення глобальної енергетичної безпеки спрямовується на вирішення семи головних завдань, а саме:

- підвищення прозорості, передбачуваності та стабільності глобальних енергетичних ринків;
- поліпшення інвестиційного клімату в енергетичному секторі;
- підвищення енергоефективності та енергозбереження;
- диверсифікація видів енергії;
- забезпечення фізичної безпеки життєво важливої енергетичної інфраструктури;



- скорочення масштабів енергетичної бідності;
- розв'язання проблем змін клімату та сталого розвитку.

Практично всі галузі ПЕК України на теперішній час виведені на глобалізаційну орбіту. Найбільший прогрес, на думку фахівців, намітився в атомній енергетиці, яку відносять до передових, високих технологій і яка дозволяє розвиватися економіці в умовах виснажених інших джерел. Чотири діючих АЕС і найбільші в Європі родовища урану дають шанс Україні увійти в пост-індустріальне суспільство. До того ж це найдешевша (після ГЕС) енергія, яка сьогодні доступна людству і яка дає Україні 50 % електроенергії. Стратегічним партнером у цій галузі виступає Росія. З Гідрометалургійного заводу при Схід ГЗК у м. Жовті Води готовий уран прямує на російське підприємство ТВЕЛ, звідки після збагачення повертається на українські АЕС. Але це означає, що в Україні проходить лише перша стадія ядерного циклу. Тому 27 жовтня 2010 р. український держконцери «Ядерне паливо» і російський ВАТ ТВЕЛ підписали угоду про будівництво на території України підприємства з виробництва ядерного палива повного циклу. Вартість побудови об'єкта, який працюватиме у формі українсько-російського СП і в якому Україні належатиме контрольний пакет, складатиме 300 млн дол.; 60 % суми буде профінансовано російською стороною [10, с.133].

При створенні заводу ТВЕЛ зобов'язалася впроваджувати новітні технології (повний їх пакет українська сторона повинна отримати до 2020 р.), рівень яких вище не тільки діючих російських технологій цієї компанії, а й більшості подібних в Європі. Угодою також передбачається можливість купівлі Україною частки в одному із російських збагачувальних комбінатів.

Є приклади позитивних глобалізаційних зрушень і в інших галузях ПЕК. Так, Європейський банк реконструкції і розвитку ініціює запуск нової Програми фінансування альтернативної енергетики в Україні (Ukraine Sustainable Energy Lending Facility, USEFL). 50 млн євро від ЕБРР і ще 20 млн євро від міжнародної організації Clean Technology Fund допоможуть започаткувати в Україні виробництво електроенергії із таких відтворювальних джерел, як вода, сонячна енергія, вітер і біомаса. Програму розраховано на строк від 5 до 10 років. Голова правління НАК «Нафтогаз України» Є. Бакунін і голова правління російського «Газпрому» О. Міллер у грудні 2010 р. підписали в Москві меморандум про створення спільного підприємства для видобутку метану з вугільних пластів.

У вугільній галузі для її інвестиційного забезпечення довгостроковими кредитами Мінпаливенерго співпрацює з Державним банком розвитку КНР та ВТБ Росії. Донбаська паливно-енергетична компанія (ДПЕК) у липні 2007 р. започаткувала програму соціального партнерства з територіальними громадами міст, де є її вугільні підприємства. За угодами ДПЕК надає не тільки кошти, а й консультативну допомогу, яка має сприяти підвищенню конкурентоспро-

можності міста і її привабливості для інвесторів. Сьогодні вже реалізується партнерський проект у рамках міжнародного проекту «Економічний розвиток міст» – однієї з програм агентства США з міжнародного розвитку (USAID).

На жаль, вітчизняний ПЕК не оминули і «мінуси» глобалізаційних процесів. Коли Україна підписала і ратифікувала Енергетичну хартію, а пізніше стала членом Європейського енергетичного співтовариства, вона водночас взяла на себе певні зобов'язання, серед яких – надавати вільний доступ до своєї трубопроводної системи. У той же час наш стратегічний партнер – Росія не має транзитних зобов'язань і не підписала Енергохартію. Враховуючи монополічне становище Росії на українському ринку, така ситуація несе в собі загрозу енергетичній безпеці нашої країни. Крім того, у міжнародних стосунках щодо модернізації вітчизняної ГТС домінує політична складова. І Росія, і ЄС очікують: до кого прямуватиме Україна? Європейці готові виділити кошти на модернізацію української ГТС, але за умов, що Росія у цьому проекті не матиме пріоритету. До того ж Росія загрожує залишити без газу українську ГТС у разі запуску «Північного потоку» і реалізації проекту «Південного потоку». Той факт, що російська сторона не дає гарантій «Нафтогазу» стосовно загрузки українського ГТС, також є спробою тиску на українську сторону і намагання схилити до максимальної лояльності у співробітництві з «Газпромом».

Ще з моменту набуття Україною незалежності обсяги транспортування нафти на території нашої держави почали скорочуватися. Російська сторона, як і у випадку з газом, не гарантує Україні навіть мінімальний обсяг загрузки. Її головне прагнення – знизити транзитний тариф і запобігти спробам, зокрема Білорусі, закупати і транспортувати через Україну нафту з інших країн. Цим самим ускладнюється можливість вітчизняного ПЕК використовувати нафтопровід «Одеса–Броди» в аверсному режимі. Відсутність гарантії з боку Росії щодо обсягів транспортування нафти по магістральних трубопроводах України або ж фінансової відповідальності за невиконання своїх зобов'язань негативно позначається як на доходах ВАТ «Укртранснафта», так і на надходженнях у держбюджет України.

Практика останніх років показує, що така політика учасників європейського енергоринку значно впливає на умови підписання контрактів. У разі неоплачування газу до ЄС Росія втрачає лише частку свого прибутку (плюс деякі штрафні виплати), а імідж надійного постачальника її як монополіста хвилює мало. Україна ж на додаток до втрати іміджу надійного транзитера матиме набагато більше збитків від перебивання транзиту. Неоднакові умови для підписання контрактів визначають несиметричні вчинки сторін, які приречені на співпрацю: Росія є монополістом у постачанні газу, а Україна транспортує транзитом близько 70 % її експорту [17, с. 530].

Ефективність використання Україною транзитного потенціалу залежить як від обсягів, так і від тарифу транзиту. За різними оцінками, транзитний

тариф має перебувати у межах від 3 до 13 дол./ тис. куб. м/ 100 км. Основними причинами значної розбіжності в оцінках є різні підходи до визначення вартості інвестованого в ГТС капіталу, значна динаміка цін на газ, витрат на перекачування та на інші складові [16, с. 65].

Аналіз сучасних світових тенденцій свідчить про неухильне збільшення капіталоємності галузей ПЕК. Водночас темпи її зростання невеликі порівняно із масштабами зростання міжнародного ринку капіталів. Отже, проблема полягає не у відсутності, а у мобілізації капіталів для інвестування ПЕК, особливо в країнах, що не відповідають вимогам інвесторів. До таких належить і Україна. З другого боку, потрібно враховувати, що частка ПЕК у національній економіці занадто велика, щоб орієнтувати його виключно на зовнішні інвестиції. Розвиток сфери ПЕК об'єктивно потребує розвитку національних ринків капіталу, особливо приватного. Але доки в галузях ПЕК функціонують збиткові або дотаційні державні монополії, що не мають власних фондів розвитку, вони не можуть залучити приватний капітал без урядових гарантій. Саме такі проблеми характерні для економіки України. Фахівці слушно вважають їх більше політичними і організаційними (інституціональними), ніж фінансовими.

Нові можливості щодо залучення значних додаткових коштів для інтенсифікації економічно доцільної інвестиційної діяльності у сфері ПЕК відкриває приєднання України до країн – учасниць Кіотського протоколу. Кошти можна отримати як від реалізації спільних проектів, так і від продажу надлишкових квот на викиди газів.

Серед головних заходів, спрямованих на поліпшення виконання вимог Кіотського протоколу в Україні, розглядаються такі [13]:

- визначення умов та порядку торгівлі одиницями встановленої кількості викидів, її передачі або отримання, сертифікованого скорочення викидів та одиниць абсорбції парникових газів;
- запровадження системи контролю за ціноутворенням при торгівлі викидами, визначення строків здійснення розрахунків за передані або отримані одиниці викидів, встановлення відповідальності за порушення у цій сфері;
- визначення пріоритетів відбору відповідних проектів, порядку отримання та використання коштів, що надходять від торгівлі викидами.

**Висновки.** Проведений аналіз дозволяє виділити основні положення, врахування яких є важливим для розроблення механізмів забезпечення ефективності функціонування ПЕК України в умовах глобалізації:

- політика забезпечення енергетичної безпеки повинна визначатися виходячи з пріоритетних національних інтересів України у сфері енергетики та існуючих і можливих загроз енергетичній безпеці;
- принципівий вибір цілей, напрямів і темпів розвитку ринків з урахуванням перспектив України в процесах європейської і євроатлантичної інте-

грації, міжнародних вимог і норм щодо забезпечення стабільності і надійності функціонування ринків енергоносіїв, створення резервних систем;

– забезпечення європейських принципів формування і регулювання енергоринків в Україні (конкретні засади, цінова політика, прозорість правил тощо);

– розроблення та затвердження паливно-енергетичного балансу країни за європейськими стандартами, організація моніторингу його показників;

– створення умов для інвестиційної активності (спрощення правил, боротьба з корупцією та протекціонізмом, розвиток фінансових ринків тощо);

– рівень енергетичної незалежності України може бути збільшено за рахунок зваженої енергетичної політики країни. Головними напрямками цієї політики має бути сприяння збільшенню частки власних паливно-енергетичних ресурсів у енергетичному балансі, підвищення ефективності енерговиробництва та енерговикористання, диверсифікація джерел та шляхів постачання енергоресурсів, використання вигідних транзитних можливостей щодо постачання нафти і газу в інші країни, а також удосконалення управління та регулювання діяльності у сфері ПЕК;

– надання державних гарантій щодо послідовності дій з реалізації стратегії розвитку ринків енергоносіїв, порядку і процедури внесення поточних і перспективних коректив, компенсація збитків учасникам у разі порушення правил функціонування ринків.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
2. Дзеркало тижня. – 2010. – 30 груд.
3. Дзеркало тижня. – 2011. – № 1. – 15 січ.
4. Енергетика України на початку ХХІ століття : монографія / за заг. ред. А. К. Шидловського. – К. : Укр. енцикл. знання, 2005–2007. – Т. 1–5.
5. Экономическая безопасность государства и интеграционные формы ее обеспечения : монографія / за ред. Г. К. Вороновского, И. В. Недина. – К. : Знания Украины. – 2007. – 392 с.
6. Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» // Уряд. кур'єр. – 2010. – № 246.
7. Інноваційні пріоритети паливно-енергетичного комплексу України : монографія / за заг. ред. А. К. Шидловського. – К. : Укр. енцикл. знання, 2005. – 512 с.
8. Кваснюк Б. Є. Науково-технічний і виробничий потенціал / Б. Є. Кваснюк // Економ. теорія. – 2008. – № 1. – С. 85–99.
9. Кизимова Л. Втроем на рынок / Л. Кизимова // Мировая энергетика. – 2008. – № 11–12. – С. 65–73.
10. Лукашин Ю. Энергетическая инфраструктура – большая политика / Ю. Лукашин // «2000». – 2010. – 12 нояб.

11. Мазин А. Ресурсы и конфликты / А. Мазин // МЭиМО. – 2006. – № 8. – С. 3–9.
12. Перспективи енергозабезпечення України в контексті світових тенденцій : монографія / за ред. А. І. Шевцова. – Донецьк : РФ НІСД, 2008. – 208 с.
13. Про стан та проблеми імплементації України Рамкової конвенції ООН про зміну клімату [Електронний ресурс] : Указ Президента України «Про рішення РНБОУ від 15 червня 2007 р.» № 658/2007 від 20.07.2007. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreq=n0007525-07>.
14. Стогній Б. Енергетичні загрози та прогнози / Б. Стогній // Віче. – 2006. – № 5–6. – С. 51–54.
15. Стратегічні виклики суспільству та економіці України : монографія / за ред. В. М. Гейця, В. П. Семіноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 1–3.
16. Тарнавский В. Европейские модели для газового рынка Украины / В. Тарнавский // ТЭК. – 2008. – № 12. – С. 64–67.
17. Україна у 2005–2009 рр.: Статистичні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : монографія / за ред. Ю. Г. Рубана. – К. : НІСД, 2009. – 655 с.
18. Чукаєва І. К. Паливний комплекс України: сучасний стан та перспективи розвитку : автореф. дис. ... д-ра екон. наук / І. К. Чукаєва. – К., 2006. – 35 с.
19. Шостак Л. Енергозабезпечення України у міжнародних економічних відносинах / Л. Шостак, О. Дікарева // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 81–88.

## **ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Дарных Г. Ю.**

Исследованы новые тенденции в международных экономических отношениях в энергетической сфере, место и роль топливно-энергетического комплекса Украины в глобализационных процессах, перспективы укрепления энергетической безопасности государства. Выявлены современные закономерности механизма формирования экономического поведения субъектов энергорынков в условиях глобализации.

**Ключевые слова:** топливно-энергетический комплекс, глобализация, энергорынок, энергетическая безопасность.

## **FUEL AND ENERGETIC COMPLEX OF UKRAINE UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

**Darnokykh G. Y.**

New tendencies in international economic relations in energetic sphere have been researched as well as place and role of fuel and energetic complex of Ukraine

in the process of globalization and the prospective of consolidation energetic security of the state. Modern principles of mechanism of economic behaviour of fuel markets subjects' formation under the conditions of globalization have been discovered.

**Key words:** fuel and energetic complex, globalization, fuel market, energetic security.

УДК 330.1: 3390.9

## ІННОВАЦІЙНІСТЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ – ЧИННИК МОДЕРНІЗАЦІЇ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

*С. М. Макуха, доктор економічних наук, професор  
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

*Досліджено процес залучення та функціонування іноземних інвестицій в трансформаційних економіках. Розкрито роль і значення іноземного інвестування в розвитку євроінтеграції країн – нових членів ЄС. Значне місце відведено кількісному і якісному аналізу іноземних інвестицій, що надходять в Україну. Доведено необхідність активізації залучення інноваційного іноземного капіталу в пріоритетні сектори економіки.*

**Ключові слова:** *прямі іноземні інвестиції, інновації, іноземні корпорації, оплата праці, продуктивність праці, технопарки.*

**Постановка проблеми.** Світовий досвід показує, що іноземний капітал значною мірою забезпечив економічне зростання як промислово розвинених країн, так і нових індустріальних держав, оскільки забезпечував створення конкурентоспроможного експортного капіталу і розвиток наукомістких галузей.

Отже, актуальність проблеми зумовлена тим, що іноземний капітал сприяє успіху економічної стратегії держави в цілому, забезпечуючи прискорення економічного та технічного прогресу, оновлення та модернізацію виробничого апарату. Залучення іноземного капіталу дозволяє використовувати передові методи організації виробництва, притаманні ринковій економіці, готувати нові кадри фахівців, спроможних працювати в нових умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми іноземного інвестування в транзитивних країнах досліджувалися в роботах О. Акопової, О. Гаврилюка, В. Гейця, Е. Грехема, Р. Дорна, І. Лукінова, О. Носової, А. Омельченка, В. Паламарчука, Б. Панасюка, Ю. Пахомова, А. Семенова, Ю. Хайлемана, Є. Черняка та ін. Однак суперечливості процесу іноземного інвестування перехідних країн в умовах глобальної економіки не приділялось достатньої уваги.

**Формулювання цілей.** Мета статті – довести, що найважливішим засобом забезпечення конкурентоспроможності економіки транзитивних країн є стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності за участю іноземного капіталу, що дає змогу розв'язати найгостріші соціально-економічні проблеми на шляху України до євроінтеграції.

**Виклад основного матеріалу.** Відомо, що співвідношення між нагромадженням і споживанням, їх структурні зміни є фундаментальними чинниками, що визначають соціально-економічний прогрес суспільства. До рушійних чинників макроекономічної динаміки та забезпечення у кінцевому результаті гідного рівня життя громадян належать кількісні та якісні характеристики засобів виробництва, спроможність економічної системи генерувати власні науково-технічні розробки та використовувати досягнення світової науки.

Однак розбудова інноваційно-інвестиційної моделі потребує відповідної політики держави та значних коштів. Останніми роками значно зросла роль іноземних інвестицій у розвитку високих технологій окремих країн та регіонів. Іноземне інвестування – це та сфера життєдіяльності держави, яка значною мірою забезпечує соціально-економічний прогрес держави і визначає її міжнародний статус. Оптимальна структура іноземних інвестицій стимулює інноваційний тип розвитку на основі економіки знань та інформаційного суспільства. Тому не випадково у 2007 р. було зареєстровано безпрецедентно високий рівень прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у світі, їх величина становила 2 трлн дол. Унаслідок світової економічної кризи у 2008 р. ПІІ знизилися до 1,7 трлн і продовжували скорочуватись у 2009 р.

UNCTAD припускає невелике зростання ПІІ у 2010 р., але застерігає, що до 2011 р. навряд чи відбудеться істотне підвищення світового припливу інвестицій. UNCTAD очікує, що глобальні потоки капіталу досягнуть більш ніж 1,2 трлн дол. у 2010 р., у 2011 – відповідно 1,3 – 1,5 трлн дол. і досягнуть 1,6 трлн дол. у 2012 р. [1]. Проте ці перспективи ПІІ пов'язані з ризиком і невизначеністю, включаючи крихкість глобального економічного відновлення.

На відміну від найбільших світових економік приплив ПІІ в країни, що розвиваються, Африки, Латинської Америки, Карибського басейну і Азії наприкінці 2008 р. збільшився. Але в першому кварталі 2009 р. спад інвестицій торкнувся й цих країн.

За даними Євростату, під впливом міжнародної фінансової і економічної кризи прями ПІІ Євросоюзу в 2009 р. становили 263 млрд євро, що на 24 % менше проти 2008 р. США, як і раніше, залишаються основною країною, що залучила найбільші прямі інвестиції з боку ЄС. В 2009 р. прямі інвестиції ЄС у США досягли 69 млрд євро, що становило більше 40 % загального обсягу ПІІ ЄС. Однак цей показник знизився наполовину порівняно з обсягом 2008 р. Другою країною після США за обсягом інвестицій з боку ЄС стала Швейцарія. Обсяг прямих інвестицій ЄС у цю країну становив 44,8 млрд євро, що на 11 млрд євро більше порівняно з 2008 р. [2].

У 2009 р. приплив у Китай ПІ становив близько 95 млрд дол. США. За цим показником країна вийшла на друге місце у світі, поступаючись лише США. Представник Конференції ООН з торгівлі і розвитку (УНКТАД) Чжань Сяонін на презентації щорічної «Доповіді про світові інвестиції в 2010 році» відзначив, що у 2010 р. в Китаї збережеться тенденція стабільного росту обсягу залучення ПІ. Він зауважив: «Наразі в Китаї не існує проблеми погіршення середовища для залучення іноземних інвестицій, що обговорюється у деяких ЗМІ». За його словами, у китайській політиці із залучення іноземного капіталу дійсно відбулися деякі зміни, «але вони в цілому будуть корисними для залучення іноземних інвестицій і створять нові шанси для розвитку зарубіжних компаній, що спеціалізуються в галузі високих технологій і товарів з високою доданою вартістю». Для Китаю настав час збільшити масштаби своїх іноземних інвестицій, зокрема в обробну промисловість, що є неминучою передумовою для стійкого розвитку власної економіки [3].

На початку 90-х років ХХ ст. безпрецедентно велика потреба у капіталах виникла в країнах Центральної і Східної Європи та СНД. За даними Міжнародного інституту фінансів, приплив приватного капіталу в 29 країн із перехідною економікою досяг у 2004 р. 279 млрд дол., але, за оцінкою західних фахівців, ці країни були здатні поглинути майже 500 млрд дол. В країнах, які протягом 2004 – 2007 рр. увійшли до ЄС, створюється сприятливий інвестиційний клімат: надійна і чітка система законодавства, пільговий податковий та митний режими; спрощення процесу реєстрації та процедури проходження ПІ на основі уніфікації відповідних законодавчих актів; стабільності режиму оподаткування; застосування практики підписання міждержавних договорів, що ліквідують подвійне оподаткування. Ці заходи забезпечили країнам Центральної і Східної Європи у 2001 р. рекордний рівень ПІ – 28,2 млрд дол.

Так, у 2002 р. майже третина вкладень в основний капітал в Угорщині припадала на іноземні інвестиції. Такі великі обсяги іноземного капіталу угорці залучили завдяки напівофшорним правилам гри на ринку: корпоративний податок у цій країні становив 18 %, в ЄС – 30 %. Обсяг торгівлі з країнами ЄС досягав 70 % зовнішнього товарообігу, у промисловій торгівлі діяв договір про вільну торгівлю. Отже, постсоціалістичні країни зазначеного регіону виявили політичну волю, величезне бажання вступити до європейської спільноти, підкріплене створенням насамперед відповідних економічних передумов для реалізації поставленої мети. І не останню роль у цьому процесі відіграли іноземні інвестиції.

Саме іноземні корпорації в зазначеному регіоні значною мірою забезпечили економічний підйом і підвищення конкурентоспроможності країн на світових ринках. Інвестиційна політика країн Центральної і Східної Європи передбачала залучення іноземних інвестицій передусім у розвиток високотехнологічних виробництв експортної орієнтації. Завдячуючи ПІ, була забез-



печена швидка трансформація товарної структури, наближення її до стандартів ЄС [4, с. 49]. Іноземний капітал створив відповідну базу для інноваційного розвитку країн Центральної і Східної Європи і виступив чинником прискорення їх вступу до ЄС. При цьому питома вага філій іноземних компаній у прикладних науково-дослідних розробках у 2003 р. становила в Угорщині 62,5 %, Чехії – 46,6 % [5, с. 11].

Крім компаній-інвесторів походженням з ЄС, високу інвестиційну активність в країнах-претендентах на вступ до ЄС демонстрували корпорації Японії, США, Південної Кореї, передаючи реципієнтам капіталу кращі зразки досвіду управління та новітні технології. Об'єктами інвестиційної діяльності виступали автозавод «Шкода» у Чехії, «Фольксваген», «Пежо», «Сітроєн» у Словаччині, фармацевтичні підприємства Угорщини.

Структурній перебудові економік зазначених держав сприяв контроль з боку постійної комісії ЄС над використанням інноваційного менеджменту з метою скорочення технологічного розриву між старими та новими членами ЄС [6, с. 72]. Таким чином, передумовою структурної перебудови економіки країн – нових членів ЄС був достатньо високий рівень нагромадження при активній участі в цьому процесі іноземного капіталу, спрямованого на стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв.

В Україні протягом двох десятиріч не приділялося достатньої уваги питанням модернізації економіки, створенню матеріальних основ для реалізації інноваційно-інвестиційного розвитку. На першому плані стояли питання підтримання певного рівня споживання, і забувався причинно-наслідковий зв'язок між наявністю відповідних засобів виробництва і споживанням. За останні три роки рівень приватного споживання в Україні зростав у 3,5 рази швидше порівняно зі збільшенням створеного для цього споживання продукту.

Протягом 2005 – 2008 рр. із консолідованого бюджету України на оплату праці і трансферти населенню виділялося більше ніж 50 % наявних коштів. У період 2000–2002 рр. зазначений показник не перевищував 38 % [7, с. 6]. Тенденцію до зростання витрат, спрямованих на підтримання платоспроможного попиту населення демонструє табл. 1.

Т а б л и ц я 1

**Перевищення темпів зростання середньомісячної заробітної плати в Україні порівняно з темпами зростання продуктивності праці, %**

Показник	Рік							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Рівень випередження</b>	15,8	7,7	2,1	13,4	26,5	15,8	13,9	28,2

Джерело: [7, с. 6].

На думку вчених, процес швидкого зростання зарплати в Україні пояснюється впливом таких чинників:

- низький рівень оплати праці в 90-х роках викликав необхідність регулювання зарплати у бік підвищення з урахуванням інфляції;
- економічне зростання, яке почалося наприкінці 1999 р., обумовило дефіцит кваліфікованих кадрів, що сприяло підвищенню зарплат на підприємствах з метою забезпечення конкурентних переваг на ринку;
- стабільність економічної кон'юнктури, яка склалася протягом 2001–2007 рр., забезпечила створення умов для підвищення зарплати найманих працівників [8, с. 33].

Незважаючи на позитивну динаміку номінальної зарплати та суттєве випередження її темпів зростання порівняно зі зростанням продуктивності праці, абсолютна величина цього показника в Україні є незначною. За даними Держкомстату України, у вересні 2010 р. середня зарплата становила 2349 грн, а мінімальна з першого жовтня поточного року – 907 грн. За даними 2009 р., середня зарплата в Україні набагато нижча мінімальної в ЄС за винятком Болгарії, Румунії, Латвії.

У звіті Євростату щодо мінімальних зарплат країни ЄС розділені на три групи: багаті країни, де мінімальний заробіток перевищує 800 євро на місяць; у середньозабезпечених країнах він коливається в межах від 400 до 800 євро; у групі найбідніших країн зарплатний мінімум становить нижче 400 євро на місяць. Найвища мінімальна заробітна плата (без відрахувань) серед країн ЄС встановлена в Люксембурзі (1642 євро), Ірландії (1462) і Бельгії (1387). А найнижчий рівень мінімальної зарплати в ЄС у перерахуванні на євро зафіксовано у Болгарії (123 євро), Румунії (153), Латвії (232), Литві (254), Угорщині (270), Естонії (278) та Польщі (281). У країні-кандидаті Туреччини мінімальну заробітну плату встановлено на рівні 319 євро [9].

Таким чином, рівень зарплати в Україні залишається одним із найнижчих в Європі. Останніми роками спостерігається суттєве відставання українських зарплат від їх рівня в нових країнах ЄС, і це не дивно, бо на рівні національної економіки продуктивність праці визначається як співвідношення номінального ВВП та чисельності зайнятого населення. Як зазначається у Національній доповіді 2010 р. НАНУ, за перші 10 років незалежності ВВП країни знизився до 40,8 %. За підсумками 2009 р. цей показник становив лише 63 % від рівня 1990 р. [10, с. 8].

Тому не дивно, що ВВП, який припадає на душу населення в Україні, становить 25,9 % показника Словенії, 28,5 % – Чехії, 68,7 % – Туреччини, 80,7 % – Македонії [11, с. 5]. Найважливішою причиною цього є експлуатація застарілих та неякісних засобів праці, відсутність дієвих стимулів до їх відновлення з метою виробництва конкурентоспроможної продукції на основі енерго- та матеріалоозаощаджувальних технологій.

Як зазначається в програмі «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2015 роки», в умовах глобалізаційних викликів проблемою є наростаючий розрив міждисциплінарних зв'язків і циклу «фундаментальні дослідження – розробки – комерціалізація знань у виробництві». Врешті-решт це призвело до того, що більшість наукових установ стали скочуватися до реалізації політики консервації і тиражування тематики з метою виживання, а не розвитку. Тому сьогодні до 75 % вітчизняного наукового потенціалу використовується для підтримання вже досягнутого науково-технічного рівня економіки, лише незначна частина орієнтована на цілі оновлення на сучасному рівні наукових знань [12].

Починаючи з 2000 р., в Україні жодного бюджетного року не була виконана визначена ст. 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7 % ВВП України. Типова щорічна цифра бюджетних видатків на науку становить 0,3–0,5 % ВВП, а сумарно – з усіх джерел 1,2–0,89 %.

На науку з державного бюджету витрачається коштів у 10 разів менше, ніж на забезпечення діяльності органів державної влади і правоохоронних органів, тоді як, наприклад, у США, навпаки, витрати на науку в 1,3 рази перевищують витрати на забезпечення діяльності зазначених органів. Навіть у Росії з її значними територіальними розмірами, геополітичними і внутрішніми проблемами таке співвідношення майже вдвічі менше, ніж в Україні.

Зниження рівня фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт призвело до відтоку з України кваліфікованих наукових і технічних кадрів, занепаду багатьох наукових шкіл, стрімкої деградації матеріально-технічної бази наукових та науково-технологічних досліджень, переважного впровадження в Україні запозичених технологій не найкращої якості. Протягом останніх 15 років зростає використання результатів наукових досліджень українських учених у сферу інноваційної діяльності сусідніх держав, водночас зменшуються обсяги використання можливої бази об'єктів інноваційної діяльності в Україні та знижується кількість інноваційно активних підприємств (13 % у 2008 р. порівняно з 26 % у 1994 р.).

Слід зазначити, що серед країн ЄС мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 26 % і Греція – 29 %, проте навіть ці показники удвічі вищі, ніж в Україні. А порівняно з країнами-лідерами, такими як Нідерланди (62 %), Австрія (67 %), Німеччина (69 %), Данія (71 %) та Ірландія (74 %), цей розрив з Україною збільшується майже у п'ять разів [13].

Серед чинників, які перешкождали здійсненню інноваційної діяльності, на першому місці стоїть нестача власних коштів у підприємств. За таких умов, урахувавши позитивний досвід використання іноземних інвестицій для оновлення виробничих потужностей на основі найновіших досягнень науки і тех-

ніки країнами Центральної Європи, надзвичайно важливим є залучення іноземних інвесторів до розвитку вітчизняної інноваційної сфери. Однак надії України, як і країн СНД, щодо кількості та якості іноземних інвестицій не справдилися.

Іноземні інвестиції залучаються в дуже скромних масштабах, їх приплив не спрямовується на модернізацію виробництва та здійснення інновацій з метою розвитку експортоорієнтованих високотехнологічних галузей. Досить часто іноземні капітали надходили у вигляді зв'язаних державних кредитів для фінансування закупівлі іноземних товарів. Незначний приплив капіталів забезпечували господарюючі суб'єкти спільних підприємств за рахунок експортно-імпортних операцій.

Наразі обсяг іноземних інвестицій в Україну не відповідає розмірам держави та рівню її індустріального розвитку. При потребі в іноземних інвестиціях від 140 млрд до 200 млрд дол. США, необхідних для структурної перебудови, і щорічній – 20 млрд [14, с. 81], за даними Державного комітету статистики, протягом дев'яти місяців 2010 р. іноземні інвестори вклали в економіку України 3,423 млрд дол. прямих інвестицій – на 13,3 % менше показника за 9 місяців 2009 р., але одночасно вилучили 0,628 млрд дол. – на 25,7 % менше, ніж у 2009 р.

З урахуванням даних першого і другого кварталів, коли чистий приплив інвестицій склав відповідно лише 98,3 млн дол. і 397,5 млн дол. (або 12 % і 21,1 % від аналогічних показників 2009 р.), в третьому кварталі ПІІ приросли на 2,051 млрд дол., що в 3,3 рази краще за показник третього кварталу 2009 р. Загальний обсяг ПІІ в Україну станом на 1 жовтня досяг 42,512 млрд дол., що на 6,4 % перевищує їх значення на початок 2010 р. Приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни з урахуванням його переоцінювання, втрат, курсової різниці тощо, за 9 місяців 2010 р. становив 2 546,7 млн дол. З розрахунку на одну людину ПІІ становили 926,7 дол. [14, с. 6].

Група Світового банку, до якої входять щонайменше шість міжнародних інвестиційних організацій, відзначає законодавчі обмеження для іноземних інвестицій в Україні. Про це йдеться у звіті, який містить дані стосовно законодавчого забезпечення ПІІ у майже 90 країнах світу. У звіті наголошено, що надмірні обмеження і застарілі закони перешкоджають ПІІ у багатьох країнах світу, що гальмує розвиток економік, особливо у період глобальної кризи.

У більшості первинних і виробничих секторів України діють правила повної відкритості для іноземних інвестицій, зазначає група Світового банку.

Але є галузі в Україні на кшталт телекомунікацій, газет і видавничої справи в цілому, де існують серйозні обмеження для доступу ПІІ, тоді як для виробничих секторів в Україні індикатор «Інвестування через кордони» дорівнює 100 %, то в українських ЗМІ лише 15 %, у видавничій справі – 30 %, а у повітряному транспорті України – лише 50 %. Значні обмеження на ПІІ існують

в аграрному секторі України, оренді землі, її суборенді, до того ж земельний кадастр України ще не затверджений остаточно на державному рівні [15].

Для реєстрації в Україні іноземної компанії з обмеженою відповідальністю необхідно здійснити понад десяток процедур, і це забирає щонайменше місяць. Це значно довше, ніж у середньому в країнах Європи і Середньої Азії, але швидше, ніж за середніми світовими показниками. Вітчизняні експерти до чинників, що не сприяють активізації іноземного інвестування, додають неповернення ПДВ, недосконалість судової системи, відсутність земельної реформи, складне валютне регулювання. Заяви влади про швидке розв'язання цих проблем сприймаються інвесторами позитивно, але для повернення довіри необхідний час. Обсяги ПІІ в Україну та їх регіональна структура відображені в табл. 2.

Таблиця 2

**Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн дол. США**

Країни <sup>1</sup>	Обсяги прямих інвестицій на 01.10.2010 р. <sup>2</sup>	У % до підсумку
<b>Усього</b>	<b>42511,9</b>	<b>100,0</b>
у тому числі		
Кіпр	9579,1	22,5
Німеччина	7005,7	16,5
Нідерланди	4082,7	9,6
Російська Федерація	2956,3	7,0
Австрія	2667,3	6,3
Сполучене Королівство	2284,7	5,4
Франція	1751,6	4,1
Швеція	1732,2	4,1
Віргінські Острови, Британські	1425,5	3,4
Сполучені Штати Америки	1218,4	2,9
Італія	984,3	2,3
Польща	937,1	2,2
Швейцарія	830,1	2,0
Інші країни	5056,9	11,7

Джерело: Держкомстат України.

Примітки. <sup>1</sup> Дані наведено наростаючим підсумком з початку інвестування. Перелік країн визначено, виходячи з найбільших обсягів інвестицій, що вкладені в економіку України.

<sup>2</sup> Обсяги прямих інвестицій в Україну та за окремими країнами-інвесторами наведено з урахуванням даних Національного банку України та Фонду державного майна України (щодо різниці між ринковою та номінальною вартістю акцій, майна тощо, не облікованої у статистичній звітності окремих підприємств).

Інвестиції в Україну надійшли зі 124 країн світу. Як і вісім років тому, у десятку найбільших інвесторів української економіки входять: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Сполучене Королівство, Сполучені Штати Америки, Швеція, Віргінські Острови. Прямі іноземні інвестиції традиційно спрямовуються насамперед у невиробничі сфери: фінансову, торговельну, банківську діяльність, операції на ринку нерухомості. У фінансових установах акумульовано 33,2 % обсягу прямих інвестицій, ще 10,7 % – на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, а також 10,5 % – в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям.

Слід зазначити, що, починаючи з 2001 р., іноземні інвестиції в основному спрямовувалися на розвиток середньотехнологічного сектору промислового виробництва. За міжнародною класифікацією ОЕСР, до нього належать: виробництво електричних машин та приладів, що не включені в інші категорії; автомобілебудування, виробництво тягачів; виробництво залізничного, транспортного обладнання; виробництво хімічних продуктів за вирахуванням фармацевтичних продуктів; машинобудування, що не включене в інші категорії.

Як відомо, до високотехнологічних товарів відносять: виробництво повітряних і космічних літальних апаратів; виробництво електронно-обчислювальних машин, інформаційно-комунікаційні технології та виробництво фармацевтичних препаратів. На цей сектор припадає найменша частка іноземних інвестицій. Протягом 2001–2003 рр. вона становила 7,8–9 %. Однак протягом 2005–2009 рр. майже вдвічі скорочується надходження ПІІ в сектор середньо- і високотехнологічних виробництв [16, с. 18].

Проблема інноваційного розвитку економіки України ускладнюється і масштабами відпливу капіталу, які стали загрозливими для національної безпеки держави. За даними Міністерства економіки, з часу проголошення незалежності з країни різними шляхами, в тому числі нелегальними, виведено близько 30 млрд дол. США. Щорічний обсяг відпливу капіталу з України становить близько 1,5–2 млрд дол. [17, с. 3]. Таким чином, створення оптимального інвестиційного клімату в державі стає найважливішим завданням у напрямі реформування вітчизняної економіки.

**Висновки.** Інвестиційна політика країни має спрямовуватися на максимально повне включення ПІІ у стратегію економічного розвитку та зростання, створення інноваційної моделі економіки. Необхідність подолання наслідків

світової фінансово-економічної кризи, євроінтеграційні прагнення України потребують не тільки стимулювання кількісного зростання ПІІ, а й обрання інноваційно-пріоритетних напрямів інвестування.

В умовах обмежених фінансових ресурсів, на нашу думку, найбільш прийнятними економіко-організаційними формами залучення ПІІ в інноваційну діяльність мають бути технопарки, бізнес-інкубатори, кластери.

Надзвичайно важливим завданням є забезпечення потенційних іноземних інвесторів розгорнутою, достовірною та оперативною інформацією щодо можливостей інвестування. Світовий досвід показує, що найбільшого ефекту така інформація досягає при селективному обранні кола одержувачів інформації. В маркетинговій такій підхід відомий як «таргетинг» (targeting). Інформація спрямовується не на всіх потенційних інвесторів одночасно, відбирається саме те коло, на яке необхідно впливати з метою залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Новости международной торговли [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trade.eoaccord.org/news/trade/2009/1003.htm>.
2. <Http://russian.people.com.cn/31520/7039725.html>.
3. <Http://russian.people.com.cn/31518/7079688.html>.
4. Шакина А. Прямые иностранные инвестиции в странах Восточной Европы / А. Шакина // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2003. – № 2. – С. 48–51.
5. Шнырков А. Экономика ЕС-10. Два года после вступления в Союз / А. Шнырков // Зеркало недели. – 2006. – № 34.
6. Будкин В. Инновационная модель развития национальных экономик / В. Будкин // Экономика Украины. – 2010. – № 6. – С. 67–78.
7. Геец В. Формирование и развитие финансового кризиса 2008–2009 годов в Украине / В. Геец // Экономика Украины. – 2010. – № 4. – С. 5–15.
8. Богачев О. С. Дослідження взаємозв'язку продуктивності та оплати праці в Україні / О. С. Богачев // Вісн. екон. науки в Україні. – 2009. – № 1. – С. 33–36.
9. <Http://www.newsru.com/finance/>.
10. Оскольський В. Спілка економістів України і політика реформ: здобутки та погляд у майбутнє / В. Оскольський // Уряд. кур'єр. – 2010. – № 214.
11. [Http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art\\_id=47920&cat\\_id=460](Http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=460).
12. Семиноженко В. Гуманітарній сфері Україні потрібна політика створення можливостей / В. Семиноженко // Уряд. кур'єр. – 2010. – № 105.
13. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index.php?get=news&id=2707>.

14. Порошенко П. Десять років незалежності у дзеркалі світової політики та економіки / П. Порошенко // Політ. думка. – 2001. – № 3. – С. 72–83.
15. Економіка України за січень–жовтень 2010 року // Уряд. кур'єр. – 2010. – № 225.
16. Федулова Л. Технологическая готовность экономики Украины к новым вызовам в условиях отсутствия технологической политики / Л. Федулова // Экономика Украины. – 2010. – № 9. – С. 12–26.
17. Аржевітін С. Відплив капіталу з України: причини та шляхи подолання / С. Аржевітін // Вісн. Нац. банку України. – 2010. – № 1. – С. 1–3.

## **ИННОВАЦИОННОСТЬ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ – ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Макуха С. Н.**

Исследован процесс привлечения и функционирования иностранных инвестиций в трансформационных экономиках. Раскрыты роль и значение иностранного инвестирования в развитии евроинтеграции стран – новых членов ЕС. Значительное место отведено количественному и качественному анализу иностранных инвестиций, поступающих в Украину. Доказана необходимость активизации привлечения инновационного иностранного капитала в приоритетные сектора экономики.

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, инновации, иностранные корпорации, оплата труда, производительность труда, технопарки.

## **INVESTMENTS IN NOVATIONS OF FUNDS – A FACTOR MODERNIZATIONS OF THE TRANSFORMATIONAL ECONOMY**

**Макуха С. М.**

Process of attraction and operation foreign in transformational economy in article is researched. The role and importance foreign инвестирования in development of the european integration of the countries-new members ES is discovered. The significant place of quantitative and qualitative analysis foreign investment, entering in Ukraine, is conducted. The need of the activations of attraction innovations foreign funds in priority sectors of the economy is proved.

**Key words:** direct foreign investments, innovations, foreign corporations, payment of the labour, capacity of the labour, technoparks.



УДК 330.4:336

## БОРГОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

*О. В. Олійник, доцент;*

*І. В. Сідельнікова, кандидат економічних наук, доцент*

*Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди*

*Розглянуто сучасний стан державної заборгованості. Проаналізовано теоретичні та практичні аспекти вимірювання державного боргу. Охарактеризовано основні показники боргового навантаження та економічні наслідки існування державного боргу. Визначено орієнтири боргової стратегії в контексті пріоритетів фіскальної політики.*

*Ключові слова:* боргова безпека, державний борг, державний зовнішній борг, прямий борг, гарантований борг, динаміка державного боргу, обслуговування боргу.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах формування і нагромадження внутрішнього та зовнішнього державного боргу є найважливішою складовою функціонування фінансової системи переважної більшості країн світу, інструментом макроекономічного регулювання та реалізації економічної стратегії держави, потужним важелем інтеграції України у світове господарське товариство.

В Україні за роки її незалежності формування державного боргу відбувалося значною мірою хаотично, під впливом потреб оперативного фінансування, поточних потреб бюджетних видатків, що наклало свій відбиток на його структуру та обсяги.

Борговий метод покриття дефіциту державного бюджету в Україні почав використовуватися з 1995 р., коли держава проводила активну політику по залученню фінансових ресурсів на внутрішньому та зовнішньому ринках капіталу через механізм емісії державних цінних паперів (ОВДП та ОЗДП).

У цей період на короткий строк була створена ілюзія фінансової стабільності, яка через невважену боргову політику та відсутність докорінних змін у реальному секторі економіки призвела до того, що ринок державних запозичень з інструменту фінансування державних видатків став виконувати роль дефіцитоутворюючого чинника [9]. Така боргова політика, що була спрямована на вирішення короткострокових цілей, не узгоджених зі стратегічними завданнями фіскальної політики, призвела до негативних наслідків для української економіки, які значно перевищували короткострокові позитивні ефекти, до різкого погіршення фінансової ситуації в країні та до загострення соціальних проблем суспільства.

З другого боку, виважена боргова політика дозволяє уникати кризових боргових ситуацій та перевантаження видаткової частини державного бюджету в розрізі витрат на обслуговування державного боргу, сприяє забезпеченню стабілізації фінансової системи країни та забезпечує її сталий економічний розвиток. Отже, проблема фінансування дефіциту державного бюджету через механізм державного боргу перетворилася на одну з найбільш актуальних проблем не тільки фінансової, а й усієї суспільної системи в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти проблеми державного боргу та механізму функціонування боргової політики досліджувалися відомими зарубіжними науковцями-економістами, зокрема, Р. Барро, Дж. Б'юкененом, У. Беверіджем, Дж. Кейнсом, А. Лаффером, А. Лернером, Р. Манделом, К. Рейнхартом, К. Рогоффом. Питання формування та функціонування вітчизняного ринку державних боргових зобов'язань розглядалися в працях вітчизняних економістів: В. Андрущенко, О. Барановського, О. Василика, Т. Вахненко, В. Гейця, В. Загорського, О. Длугопольського, М. Єрмоленка, І. Лютого, Н. Кравчука, С. Макухи, Н. Манцурова, В. Мунтіяна, Л. Нечипорук, Л. Тарангул, А. Сухорукова, Т. Філоненко. У Росії проблеми державного боргу у контексті фінансової безпеки аналізували Є. Гавриленко, А. Ілларіонов, А. Саркісянц, Л. Федулова, Є. Ясін та ін.

Однак на сьогодні залишається несформованим єдиний погляд щодо впливу державних запозичень на боргову безпеку країни; існує розбіжність підходів до вимірювання боргового навантаження і платоспроможності країни та оцінювання критичності обсягів внутрішніх і зовнішніх державних запозичень.

**Формулювання цілей.** Невирішені та дискусійні питання актуалізують подальше дослідження проблем кількісного зіставлення державних запозичень та основних макроекономічних показників сукупного боргу України і виявлення тенденцій у цій сфері.

Метою статті є аналіз теоретичних та практичних проблем боргової політики, а також оцінювання боргового навантаження та платоспроможності держави за допомогою індикаторів боргової безпеки. Для її досягнення були визначені такі завдання: вивчити сучасний стан державної заборгованості зарубіжних країн, охарактеризувати основні показники боргового навантаження і платоспроможності та їх динаміку для забезпечення адекватного оцінювання боргової безпеки країни.

**Виклад основного матеріалу.** Тема державного боргу останнім часом стала гострою для багатьох країн, як розвинених, так і тих, що розвиваються, до яких належить і Україна.

Як свідчать результати дослідження, проведеного фахівцями центру The Economist Intelligence Unit, публічний світовий державний борг з початку 2010 р. збільшився на 11 % і перевищив 40 трлн дол. Сумарна державна заборго-

ваність усіх країн світу досягла 68 % від світового ВВП (номінальний світовий ВВП у 2010 р. за прогнозами Світового банку, становитиме 58 трлн дол. [4]. Найбільш динамічно світ нарощував свою заборгованість за останні декілька років, коли абсолютний обсяг боргу збільшувався більш ніж на 3 трлн дол. на рік. Так, для збільшення світового держборгу із 30,1 трлн дол. (на кінець 2007 р.) до 40 трлн дол. усім країнам знадобилося два роки та 10 місяців.

Головною причиною прискореного зростання державної заборгованості є фінансова криза, на боротьбу з якою уряди більшості країн вимушені були витратити значні суми, які врешті-решт вилилися у зростання державного боргу.

Найбільшими боржниками світу є Японія та США. Сумарний державний борг Японії становить 10,6 трлн дол., а це майже 200 % японського ВВП. Якщо весь державний борг поділити на кожного мешканця країни, то на кожного японця припадатиме 83,8 дол. Друге місце посідають США. Їхній державний борг становить трохи більше 9 трлн дол., але через те, що американська економіка втричі більше за японську (ВВП США становить 14,5 трлн дол.), то державний борг США складає лише 61 % від ВВП, а на кожного американця припадає 29,3 тис. дол. державного боргу [4].

За сумами державного боргу на 10 найбільших країн світу ( країни G7, а також Китай, Індія та Іспанія ) припадає більше 80 % усієї світової заборгованості [4].

Економісти МВФ прогнозують, що сумарний державний борг десяти найбільш розвинених країн світу зростатиме аж до 2014 р. і збільшиться з 78 % від їхнього ВВП у 2007 р. до 114 % у 2015 р. [4].

Якщо згадати Маастрихтські угоди, згідно з якими державний борг країн, що приєдналися до них, не повинен перевищувати 60 % від ВВП, то поки йому задовольняють лише дві держави – Австрія та Фінляндія.

Американські економісти Кармен Рейнхарт та Кеннет Рогофф, вивчивши досвід 44 країн світу за два сторіччя, дійшли висновку, про те що критичним співвідношенням державного боргу до ВВП є 90 %. Тільки після цього борги в розвиненій країні можуть вплинути на перспективи економічного зростання, але цей вплив не є таким великим – економічне зростання в середньому уповільнюється на 1 % на рік.

Сукупний державний борг (прямий та гарантований ) у 2010 р. зріс на 36,4 % порівняно з попереднім роком, або на 14,476 млрд дол., до 54,289 млрд (або 432,235 млрд грн), за даними Міністерства фінансів України, а частка сукупного державного боргу до ВВП на кінець 2010 р. становила 41,7 % [16].

Такий рівень закредитованості країни для сучасного світу є доволі низьким. Україна за цим показником перебуває на 71-му місці серед усіх країн світу, за даними The Economist Intelligence Unit, а в перерахунку на кожного українця державний борг становить більше 1,11 тис. дол. [4].

Але побоювання викликають не абсолютні розміри сукупного державного боргу, а темпи його зростання. За 2007–2010 рр. сукупний державний борг зріс більше ніж утричі – із 17,5 млрд дол. до 54,3 млрд дол.

Світова практика свідчить про широке використання боргової політики для фінансування видатків державного бюджету, що призводить до формування та нарощування державного боргу, який є нормальним явищем у фінансовому господарстві цивілізованої країни.

Ю. Іваненко, директор департаменту з питань державного боргу, міжнародної діяльності та фінансових установ Рахункової палати України, аналізуючи причини стрімкого нарощування державних боргів, зазначає: «Основна причина формування державного боргу – незбалансованість держбюджету, точніше – величина його дефіциту. Як раз для покриття дефіциту держказни уряд вимушений залучати позики. Чим більше розмір дефіциту бюджету, тим більше держборг. При цьому прийняття збалансованого бюджету ще не гарантує того, що уряд не буде вимушений вдаватись до залучення додаткових кредитів. Адже особливістю бюджетного процесу України є наявність завуальованого дефіциту в головному фінансовому документі країни, коли доводиться фінансувати дефіцит Пенсійного фонду, великих державних корпорацій чи організацій (наприклад, НАК «Нафтогаз України», «Укравтодору») [11, с. 17].

Рахункова палата України у листопаді 2010 р. зробила висновок про те, що зростання державного боргу протягом 2007–2010 рр. перетворилося на один з фінансових ризиків України: «За останні роки динаміка держборгу набула загрозливих темпів. У світовому рейтингу країн з найбільшим приростом запозичень Україна посіла 13-тє місце, – повідомила установа. – В умовах падіння ВВП в 2009 р. та незначного його зростання у 2010 р. це призводить до збільшення боргового навантаження на державні фінанси і створює загрозу стабільності економічної ситуації та фінансово-економічної безпеки країни» [17].

Стрімке нарощування державної заборгованості викликає зростання видатків з обслуговування та погашення державного боргу, що закладає великі ризики стосовно своєчасного та повного виконання. Якщо у 2009 р. на боргові виплати спрямовувалася кожна п'ята гривня доходів бюджету, то у 2010 р. запланована майже кожна четверта гривня [17].

За даними Мінфіну, високі витрати на обслуговування державного боргу очікуються до 2013 р. включно: у 2011 р. відповідно до розрахунків Мінфіну передбачається витратити 13,5 млрд грн на обслуговування боргу і 41,7 млрд грн на погашення. У той же час фактично на 2011 р. Законом про Держбюджет заплановано витратити 85 млрд грн [11, с. 17], а це майже кожна третя гривня держбюджету. У 2012 р. витрати на обслуговування державного боргу очікуються на рівні 47,39 млрд грн, в 2013 р. – 55,21 млрд грн. Лише в 2013 р. ці витрати очікуються на рівні 39,3 млрд грн [17].

Критичність державного боргу необхідно оцінювати також не тільки за абсолютними чи відносними показниками. Однією з його ознак є можливість держави у надзвичайних обставинах здійснювати виплати за державним боргом. Оскільки обсяг прямого та гарантованого державою боргу перевищує 50 млрд, а золотовалютні резерви НБУ на 1 січня 2011 р. оцінювались приблизно у \$ 35 млрд, то оцінювати можливості своєчасного виконання платежів за зовнішніми державними боргами (прямими та гарантованими) буде складно.

Для зменшення боргової безпеки потрібно зменшувати бюджетні видатки, перш за все дефіцит бюджету. Якщо уряду вдасться здійснити таке зниження у 2011–2012 рр., загрозу зростаючого боргу буде ліквідовано. Частково наповнити державний бюджет та своєчасно виконувати зобов'язання з погашення боргу за програмою stand-by Міжнародному валютному фонду дозволять продаж рекапіталізованих державою банків.

Оцінюючи ефект від використання позики МВФ, яку Україна отримувала протягом 2008–2010 рр., можна зазначити, що вона залучила ресурси на 10,6 млрд дол. в рамках підтримки фінансової політики уряду. Але сама програма була виконана лише на 35 % та достроково анульована. Уряду не вдалося стабілізувати економіку за допомогою кредиту МВФ, більше того, в Україні був зафіксований рекордний у світі показник падіння ВВП (–15,9 % у 2009 р.) [17; 11].

Виходячи з цього, Рахункова палата і провідні дослідники проблем боргової політики та боргової безпеки держави неодноразово радили уряду затвердити засади боргової політики та визначити стратегію у цій сфері правовідносин.

Перш за все потрібно у найкоротші строки розробити та затвердити середньострокову стратегію боргової політики з чітким визначенням боргових параметрів та критеріїв ефективності використання запозичених державою фінансових ресурсів. Невідкладним заходом є також прийняття Закону «Про державний борг», який уже пройшов перше читання у Верховній Раді, але й досі не прийнятий. У цьому Законі потрібно системно визначити правила та обмеження на здійснення боргових операцій, що дозволить спрямувати боргову політику держави у цивілізоване русло.

Аналіз наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених, експертів Світового банку, МВФ та інших міжнародних фінансових установ дозволяє зробити висновок про те, що не існує жорстко фіксованих показників оцінювання критичності обсягів державних запозичень, які є універсальними для країн з різним рівнем економічного розвитку.

Різні міжнародні фінансові організації використовують різні критичні значення показників державної заборгованості. Так, російський економіст А. Ілларіонов пропонує визначати пороговий рівень економічної безпеки окремо для внутрішніх та зовнішніх запозичень. На його думку, співвідношення обсягів внутрішнього боргу до ВВП не повинні перевищувати 20 % та 25 % відповідно [8].

Є. Ясін та Є. Гавриленко виділяють такі критерії зовнішніх запозичень: відношення зовнішнього боргу до ВВП – 50 %, до річного експорту – 275 %, погашення та обслуговування боргу до річного експорту – 30 %, обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту – 20 % [22].

Такого ж погляду дотримується А. Саркісянц, зауважуючи, що високою слід вважати заборгованість у разі досягнення максимуму зазначених коефіцієнтів та індикаторів оцінювання боргової безпеки держави, середньою – якщо як мінімум три з основних показників, що характеризують державну заборгованість, перевищать 60 % їх максимально орієнтованого значення, в інших випадках заборгованість можна вважати низькою [7].

Однак для оцінювання рівня «обтяженості» країни державним боргом одних макроекономічних показників часто виявляється недостатньо. Тому існують позиції, згідно з якими доцільно доповнити стандартну модель оцінювання боргової безпеки методами структурного аналізу. Так, В. Козюк [9] виділяє три критерії:

1) критерій ринковості (чим вища питома вага припадає на інструменти позик, які знаходяться в обігу на ринку боргових цінних паперів, тим більшою мірою структура державного боргу відповідає ринковим змінам у сфері позичкових фінансів);

2) критерій строковості (чим довша структура державного боргу, тим менші витрати буде нести суспільство при його обслуговуванні);

3) критерій диверсифікації джерел (чим більше держава запозичує на фінансовому ринку, тим більше довіра до ринкових реформ в цій країні) [9, с. 81].

**Висновки.** Проведений аналіз боргової політики держави та оцінювання рівня боргової безпеки дозволяє констатувати, що за міжнародними стандартами тягар боргу для України не є надто загрозливим для економічної безпеки України. Україна ще не перебуває у стані критичної залежності від зовнішнього фінансування і спроможна своєчасно та в повному обсязі покривати свою заборгованість валютними надходженнями від експорту та має потенціал щодо покриття витрат, пов'язаних з державними запозиченнями, за рахунок коштів державного бюджету. Однак, з другого боку, стрімке зростання зовнішнього державного боргу, особливо гарантованого державою зовнішнього боргу, справляє тиск на державний бюджет і всю фінансову систему країни.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Богдан Т. Для Украины нынешний уровень долга является угрожающим / Т. Богдан // Коммерсантъ. – 2010. – 30 нояб. – С. 6.
2. Боргова політика України: стан, проблеми і перспективи [Електронний ресурс] : матер. «круглого столу». – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Table/tbl171104/index.htm>.

3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
4. Давиденко Б. Какие страны являются крупнейшими должниками в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delo.ua/ekonomika/mirovaya-ekonomika/kakie-strany-javlyajutsja-krupnejshimi-dolzchnikami-v-mire-146532/>.
5. Долгопольський О. В. Теорія економіки державного сектора : навч. посіб. / О. В. Долгопольський. – К. : ВД «Професіонал», 2007. – 592 с.
6. Дудченко В. Зовнішній державний борг: особливості вимірювання та економічні наслідки / В. Дудченко // Екон. аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 68–71.
7. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
8. Илларионов А. Критерии экономической безопасности / А. Илларионов // Вопр. экономики. – 1994. – № 10. – С. 35–38.
9. Козюк В. В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України : монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль : КАРТ-БЛАНШ, 2002. – 238 с.
10. Кравчук Н. Колізії боргової безпеки держави: Україна в системі світових індикаторів безпеки глобального економічного простору / Н. Кравчук // Наука молода. – 2005. – № 3. – С. 74–82.
11. Лянной И. Правительство должно занимать под конкретные проекты, – считает Юрий Иваненко, главный контролер, директор департамента по вопросам государственного долга, международной деятельности и финансовых учреждений Счетной палаты Украины / И. Лянной // БИЗНЕС. – 2010. – № 6. – С. 16–17.
12. Манцуров І. Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни : монографія / І. Г. Манцуров. – К. : КНЕУ, 2006. – 392 с.
13. Марченко С. М. Індикатори боргової безпеки України / С. М. Марченко // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 9–15.
14. Методичний коментар до статистики зовнішнього боргу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua/balans/debt/index.htm](http://www.bank.gov.ua/balans/debt/index.htm).
15. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки» від 02.03.2007 року № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=97980&cat\\_id=38738](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738).
16. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
17. Офіційний веб-сайт Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.acrada.gov.ua>.
18. Саркисянц А. Г. Система международных долгов / А. Г. Саркисянц. – М. : ДеКА, 1999. – 718 с.
19. Філоненко К. М. Зовнішній борг України: аналіз динаміки та структури / К. М. Філоненко // Статистика України. – 2010. – № 2. – С. 31–36.
20. Царук О. В. Концептуальні основи та статистичні індикатори оцінки боргової безпеки держави / О. В. Царук // Світ фінансів. – 2007. – № 1 (10). – С. 46–55.
21. Шепотило А. Бремя, мешающее расти / А. Шепотило // Эксперт Украина. – 2010. – № 39. – С. 32.
22. Ясин Е. О проблеме урегулирования внешнего долга России / Е. Ясин, Е. Гавриленков // Вопр. экономики. – 1995. – № 5. – С. 71–77.

## ДОЛГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Олейник А. В., Сидельникова И. В.

Рассмотрено современное состояние государственной задолженности. Проанализированы теоретические и практические аспекты измерения государственного долга. Охарактеризованы основные показатели долговой нагрузки и экономические последствия существования государственного долга. Определены ориентиры долговой стратегии в контексте приоритетов фискальной политики.

**Ключевые слова:** долговая безопасность, государственный долг, государственный внешний долг, прямой долг, гарантированный долг, динамика государственного долга, обслуживание долга.

## DEBT SECURITY: CONDITIONS, PROBLEMS, PERSPECTIVES

Oliynik O. V., Sidelnikova I. V.

The article analyses the present condition of the public debt. The theoretical and practical aspects of measurement of the public debt are considered. Basic indicators of debt loading and economic consequences of the existence of the public debt are characterized in paper. The preference points of the debt strategy in the context of fiscal policy priorities are determined.

**Key words:** debt security, public debt, public external debt, plain debt, guaranteed debt, dynamics of the public debt, debt service.

УДК 368:339

## ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Л. В. Нечипорук, кандидат економічних наук, доцент  
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

*Визначено особливості розвитку перестраховування в Україні, зумовлені глобалізаційними процесами.*

**Ключові слова:** перестраховування, страховий ринок.

**Постановка проблеми.** Інтернаціоналізацію і географічний перерозподіл ризиків частіше за все пов'язують з перестраховуванням, яке відно-



сять до числа фінансових операцій, що припускають перерозподіл між страховими організаціями створеного первинного страхового фонду. Перестраховання дозволяє компенсувати коливання і скорочувати потенціал збитків у випадках, коли ним охоплено: дрібні ризики, зосереджені на обмеженому страховому полі; великі дорогі об'єкти. Але в умовах жорсткої конкуренції та боротьби за довіру кожного клієнта компанії змушені брати на себе відповідальність і по заздальгідь збиткових ризиках. Це обумовлено і швидким зростанням вартості об'єктів страхування на сучасному етапі НТР, коли ризик їхнього повного знищення для компаній є надзвичайно великим навіть при досить високій вартості страхування.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Відповідно до ст. 12 Закону України «Про страхування» перестраховання – це страхування одним страховиком (цедентом, перестраховиком) на визначених договором умовах ризику виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником в іншого страховика (перестраховика) резидента чи нерезидента, що має статус страховика чи перестраховика відповідно до законодавства країни, у якій він зареєстрований.

Директива 2005/68/ЄС про перестраховання від 16 листопада 2005 р. встановлює, що «перестраховання – це важлива фінансова діяльність, яка дозволяє прямим страховим компаніям шляхом уможливлення ширшого розподілу ризиків в світовому масштабі мати більший обсяг андеррайтингу, залучитися до страхового бізнесу, надавати страхове покриття та зменшувати капітальні витрати; також перестраховання має суттєве значення для фінансової стабільності, оскільки є важливим елементом у забезпеченні фінансового здоров'я та стабільності ринків прямого страхування, як і цілої фінансової системи, оскільки залучає найбільших фінансових посередників та інституційних інвесторів» [1]. Певні аспекти перестраховання досліджувалися в роботах вітчизняних [2; 3] та іноземних науковців [4–6].

Операції перестраховання підлягають державному нагляду, який в різних країнах має свої особливості (табл. 1), що визнає й IAIS, наприклад, в окремих сферах юрисдикцій над перестраховиками здійснюється безпосередній нагляд; інші органи покладаються на оціночні установи при оцінюванні забезпеченості перестраховика. Певні органи нагляду ведуть реєстр перестраховиків, уповноважених гарантувати перестраховання, окремі органи вимагають додаткового забезпечення в компаніях, передавали ризик в перестраховання і в такий спосіб покривали відповідні обов'язки (або обов'язки плюс маржа) перестраховика [7].

**Огляд законодавства окремих країн стосовно нагляду  
за перестраховою діяльністю [8]**

Країна	Особливості нагляду за перестраховою діяльністю
Німеччина	Німецьким перестраховикам не потрібно одержувати дозвіл на здійснення перестраховування. Система страхового нагляду включає прямий нагляд, який містить дві процедури: реєстрацію і постійний нагляд та опосередкований нагляд, що передбачає нагляд не за перестраховиком, а за перестраховою діяльністю. За перестраховиком здійснюється нагляд на постійній основі. В момент коли компанія подає заяву на реєстрацію регулятор перевіряє чи розміщений головний офіс страховика в Німеччині, в протилежному випадку така компанія не може бути зареєстрована.
Росія	Страхова та перестрахова діяльність в Росії регулюється Законом Російської Федерації «Про організацію страхової справи в Російській Федерації» від 27.11.1992 р., відповідно до якого перестрахова діяльність є об'єктом повного, прямого нагляду. Страхові компанії, які займаються виключно перестраховуванням є об'єктом такого ж нагляду як і страховики, які займаються страхуванням і перестраховуванням, їм для провадження перестраховування слід отримати ліцензію.
Литва	Система нагляду є схожою на німецьку, де нагляд за страховиками є повним, а за професійними перестраховиками (тобто компаніями, які займаються виключно перестраховуванням) є обмеженим. Перестраховуванням можуть займатися як страховики так і професійні перестраховики. Компанія, яка займається виключно перестраховуванням не повинна отримувати жодних ліцензій. Чим вище показники фінансової стабільності перестраховика (основним критерієм є рейтинг міжнародних агентств) тим більшу частку від своїх ризиків можна передавати такому перестраховику.
Латвія	Страхові компанії, що зареєстровані в країнах ЄС, можуть вільно здійснювати страхову діяльність на території Латвії без реєстрації. Інші країни повинні пройти всі необхідні процедури, які існують для національних компаній (зареєструвати філіали, отримати ліцензію тощо).
Білорусь	Страхова та перестрахова діяльність регулюється Законом від 3 червня 1993 г. № 2343-ХІІ «Про страхування». Державним регулятором є Комісія страхового нагляду при Міністерстві фінансів. Повноваження регулятора є дуже широкими і включають в себе: надання/відкликання ліцензій, проведення перевірок, прийняття нормативних актів у сфері страхової діяльності, видача приписів, застосування заходів впливу, аналіз фінансової звітності, тощо. Страхові компанії та перестрахові товариства є об'єктом повного та безпосереднього нагляду з боку регулятора. Передбачено можливість існування страхових організацій та професійних перестраховиків, виключним видом діяльності яких є перестраховування. Для перестраховиків статутний розмір мінімального статутного фонду втричі більший за статутний фонд, який повинні мати страховики (для страховиків – 5 тис., а для перестраховиків – 15 тис. мінімальних зарплат і тільки в грошовій формі). Ліцензії повинні отримати як страхові, так і перестрахові компанії.

**Формулювання цілей.** Метою статті є визначення особливостей розвитку перестраховування в Україні, що зумовлені глобалізаційними процесами.

**Виклад основного матеріалу.** Відзначимо, що процеси глобалізації посприяли утворенню потужних груп з перестраховування, серед яких виокремимо:

Swiss Re (Швейцарія), в яку входять Swiss Re Америка, Swiss Re Англія, Swiss Re Італія, Life Re, що спеціалізується на операціях страхування життя, Mercantile & General Re, Union Re;

General Cologne Re, яка входить до складу Berkshire Hatheway та охоплює General Re (здійснює операції переважно в США), Cologne Re (здійснює операції переважно в Німеччині), Cologne Re (Dublin), спеціалізується на операціях фінансового перестраховування, General Re (Europe), General Star, DP Mann.

Зауважимо, що період 1993–1997 рр. через відсутність глобальних природних катастроф та збільшення перестраховиків, характеризується скороченням попиту на вторинний розподіл ризиків та зменшенням вартості перестраховування, що посприяло появі як нових способів перестраховування, так і нових форм організації страхового та перестрахового захисту (альтернативне перестраховування та сек'юритизація обов'язків із страхування та перестраховування).

Після терактів у США перестраховальні ставки світових гігантів (Munich Re, Swiss Re, General Cologne, Lloyds) істотно збільшилися. У 2002 р. паралельно зі зростанням цін на перестраховування на ринках Західної Європи різко скоротилася кількість західних компаній, що бажають приймати українські ризики. Так звані «тверді» (тобто стійкі, висококонкурентні) ринки перестраховування стають усе більш недоступними для українських компаній. Заслугує на увагу ініціатива поділу перестраховування на так зване «м'яке» і «тверде», а також відповідні рецепти регулювання ринку. «Твердим» перестраховуванням називають роботу з перестраховальними компаніями-нерезидентами, що мають рейтинг Standart&Poors чи Moodys (наприклад, компанії Munich Re, Swiss Re чи Allianz). «М'яку» частину ринку представляють страховики країн Балтії, Росії, Польщі та ін. Маючи значні збитки, західні перестраховальники усерйоз почали реструктуризувати свій бізнес, переглянувши його географію, внесли в «чорний список» ті країни, де бізнес є найменш рентабельним. До їх числа потрапила й Україна. Утім, постраждали і наші сусіди – Росія, країни Балтії, Польща, чиї ринки внаслідок невеликих обсягів поки не стали привабливими для західних монстрів. У результаті деякі із «західників» (наприклад, Munich Re) просто ліквідували офіси у Східній Європі.

Зауважимо, що надзвичайно прибутковими для перестраховиків були 2006 – 2007 рр. Якщо загальна страхова премія в 2007 р. становила близько 4 трлн дол., non-life – майже 1,6 трлн дол., то премія з перестраховування – 168 млрд дол. Унаслідок цього зросла капіталізація ринку на 20,4 % – 124,5 млрд дол. у 2006 р.

та до 129 млрд дол. у 2007 р. Світовий ринок перестраховування до 2008 р. мав такі риси: високі темпи зростання за умов м'якого ринку; достатність перестраховальної та ретроцесійної ємності; активне впровадження додаткового інвестиційного капіталу, що зумовлено появою нових акторів при розповсюдженні М&А-угод та географічному поширенні бізнесу.

Певні тенденції світового ринку перестраховування пояснюють звуження доступної цесійної та ретроцесійної ємності, збільшення вартості покриття з перестраховування (5–25 %), зміну стратегії розвитку (табл. 2) та пертурбацію акторів ринку, упор на короткостроковий перспективний розвиток, опрацювання нових підходів до рейтингування та регулювання.

Т а б л и ц я 2

**Зміна орієнтирів – середовища розвитку**

<b>Орієнтир</b>	<b>Зміна орієнтирів</b>
Ринки та клієнти	Поява нових ніш за рахунок зростання попиту на альтернативне перестраховування. Зростання перестраховування в забезпеченні стійкості компанії, що сприяє зростанню попиту. Упор на перевірені зв'язки та власну оцінку партнера
Дистрибуція	Посилення ролі брокерів
Конкуренція і нові актори	Демпінг і зростання цінової конкуренції. Зміна стратегій провідних ринків. Селекція внутрішніх акторів за рахунок М&А-угод
Регулятори	Посилення / реструктуризація державного впливу
Капітал і рейтингування	Актуалізація міжнародного рейтингування та зростання вимог до рейтингової оцінки та капітальних моделей

Зазначимо, що зростанню попиту на перестраховування можуть посприяти рейтингові агентства, які відіграють важливу роль при обранні перестраховика і, таким чином, диктують досягнення відповідної капіталізації, впровадження програм ризик-менеджменту, забезпечуючи зменшення схильності страховиків до ризику. Через зміну підходу до ризик-менеджменту перестраховики продемонстрували пруденційне управління капіталом.

Стратегія перестраховування має включати такі процедури:

- закупки перестраховування;
- обрання перестраховиків з урахуванням методів оцінювання їх забезпеченості;
- визначення в певний час додаткового забезпечення в разі потреби;
- контроль програми перестраховування (системи звітності та внутрішнього контролю).

Слід визнати напрями впливу глобалізації на світовий ринок перестраховування:

– ринок перестраховування не є винятком із загальної тенденції концентрації капіталу внаслідок дії процесів глобалізації, що посилюється необхідністю забезпечення фінансової стійкості на основі подальшої капіталізації та економії витрат за рахунок ефективного управління;

– поглиблюється подальша територіальна диверсифікація бізнесу, яка сприятиме поширенню географії перерозподілу ризиків з метою стабілізації результатів світового страхового ринку;

– відбувається розвиток нових напрямів перестраховування (перестраховування життя, кредитів, політичних ризиків тощо), у тому числі за рахунок злиття з перестраховиками, що спеціалізуються на таких видах;

– має місце універсалізація діяльності перестраховиків, удосконалення обслуговування клієнтів;

– набуває поширення альтернативна передача ризику (АПР).

Для альтернативного перестраховування характерним є обмеження ризику перестраховика, важливе значення має інвестиційний дохід та тривалість строку дії (для довгострокових контрактів). АПР відповідно до стандартів IAIS – фінансове перестраховування та сек'юритизація (використання високоліквідних цінних паперів) [8]. К. Турбіна розрізняє фінансове перестраховування в широкому та вузькому сенсах. У широкому сенсі – це спектр способів перерозподілу фінансового та страхового ризиків, пов'язаних з діяльністю страхових організацій, які відрізняються від традиційного перестраховування. У вузькому сенсі альтернативне перестраховування визначають як фінансове перестраховування, тобто як відносини між страховиком і перестраховиком, пов'язані з перерозподілом як страхового, так і фінансового ризиків, властивих страховій діяльності, на довгостроковій основі (більше одного року) [9].

Визначимо основні форми альтернативного (фінансового) перестраховування у вузькому сенсі:

1) перестраховування на основі керованого фонду (Funded cover), що дозволяє страховику передавати в перестраховування великі ризики, керувати збитками через розподіл їх у часі, що й нівелює негативний вплив великих збитків на фінансові результати діяльності страховика в певному фінансовому році;

2) перестраховування портфеля збитків попередніх років (Loss portfolio transfer cover);

3) змішане перестраховування (Blended cover).

Характерною ознакою сучасного стану ринку перестраховування є також поширення операцій із сек'юритизації страхових обов'язків по страхуванню життя. Зазначимо, що більшість угод сек'юритизації передбачає трьох та більше учасників: страховика, перестраховика, фінансового посередника та покупця цінних паперів, діяльність кожного з яких, як правило, особливим чином регламентується національним законодавством.

Вперше така операція була реалізована на Лондонському ринку за участю прямого страховика по страхуванню життя – National Provident Institution, фінансового посередника, перестраховика Swiss Re та покупця облігацій, які були випущені на 25-річний строк. Перестраховик гарантував дохідність по емітованих облігаціях, а страховик запозичив коштів на 424,0 млн дол.

На основі порівняння умов перестрахування та сек'юритизації як способів залучення додаткового капіталу для виконання обов'язків за договорами прямого страхування встановимо, що сек'юритизація не може замінити перестрахування, до того ж вартість угод сек'юритизації є достатньо високою та може бути ефективною тільки в разі притягнення великого обсягу капіталу. З одного боку, сек'юритизація дозволяє залучати для виконання обов'язків особливі активи, які можуть без загрози для платоспроможності страховика «грати» на фондовій біржі, а з другого – оцінити потенційний попит на такі цінні папери дуже складно, неможлива зміна умов емісії цінних паперів, незалежно від поточної кон'юнктури попиту та пропозиції, дефініції індексів для коректного фінансового оцінювання умов емісії цінних паперів досить ускладнені [10].

На страховому ринку України відсутня власна база для страхування великих, складних ризиків, у зв'язку з чим поширення набуває перестрахування за кордоном, що зумовлює інтеграцію страхового бізнесу України у світовий ринок. Завдяки ініціативам Держфінпослуг в Україні впроваджено новий порядок та вимоги щодо здійснення перестрахування у страховика (перестраховика) нерезидента, які забезпечили утримання частки статутного капіталу, що належить нерезидентам у загальному обсязі сплачених статутних фондів усіх страховиків у безпечних межах. Серед цих вимог виокремимо:

- необхідність передбачення законодавством країни реєстрації державного нагляду за страховою та перестраховою діяльністю;
- мінімальний трирічний строк безперервної діяльності до моменту укладення страхової угоди;
- відсутність фактів порушення нерезидентом законодавства про страхову (перестрахову) діяльність та легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, і фінансування тероризму.

Дотримання цих вимог забезпечило вже наприкінці 2004 р. усунення фактів перестрахування ризиків у перестраховиків із офшорних зон та територій, що не беруть участь у співробітництві у сфері превенції легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом.

Зауважимо, що в цілому чинники розвитку ринку перестрахування можна поділити на внутрішні та зовнішні. Серед внутрішніх вирізимо:

- законодавчі вимоги передавати в перестрахування ризики, що перебільшують 10 % ємкості компанії;
- встановлення вимог щодо зовнішнього перестрахування та діяльності брокерів на користь страховиків (перестраховиків) нерезидентів;

– впровадження податкових преференцій з урахуванням специфіки операцій перестраховування (резиденту – зменшення на 3 %, нерезиденту з «інвестиційним» рейтингом – без змін, 3 % з валових премій, нерезиденту без рейтингу – 12 %);

– збільшення обсягів страхування, що автоматично забезпечує зростання кількості страховиків, які надають послуги як страхування, так і перестраховування;

– монополізація ринку перестраховування та демпінгування;

– нестача кваліфікованих кадрів;

– вплив власників компаній на політику перестраховування – «обмін» ризиками як інструмент формування додаткових доходів;

– низька капіталізація ринку при відсутності ефективних інвестиційних інструментів;

– залежність від внутрішніх системних ризиків.

Серед зовнішніх чинників, що впливають на розвиток перестраховування, виокремлюють:

– великі ємності світових перестраховиків та їх високий рейтинг;

– використання можливостей материнських компаній для прийняття ризиків у перестраховування (Vienna Insurance Group, Generali, UNIQA, ECCO, ERGO, Fortis, QBE, AIG, GraWe, AXA, Allianz, SEB, PZU та ін.);

– концентрація світового ринку перестраховування шляхом як M&A-угод, так і поширенням облігаторних договорів (в Україні страховики, які акумулюють до 75 % премій співпрацюють з чотирма європейськими перестраховиками);

– використання різноманіття фінансових інструментів, що зміцнює фінансові потужності перестраховиків;

– створення офшорних перестраховиків;

– уразливість від світових фінансових криз.

Останнім часом, ураховуючи зростання ємності перестраховального поля України за рахунок відносного збільшення майнових видів страхування, та внаслідок регуляторних дій Держфінпослуг України вітчизняні страховики поширили співпрацю з потужними перестраховиками Великої Британії та Німеччини.

**Висновки.** Розвиток перестраховування в Україні має такі особливості:

– спостерігається зростання ємності перестраховального поля України за рахунок відносного збільшення майнових видів страхування;

– страхові суми зростають випереджальними темпами порівняно з власними капіталами перестраховиків, що зумовлює потребу в професійно потужних акторах з великими власними капіталами;

– зберігаються наміри створення монопольного перестраховика з певними пільгами, що може вплинути на поле діяльності незалежних національних перестраховиків і обмеження інтернаціонального характеру перестраховального бізнесу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Директива 2005/68/ЄС про перестрахованіе от 16 ноября 2005 года [Электронный ресурс] : пер. с англ. // Фориншурер : интернет-журн. про страхование. – 2009. – 4 нояб. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/09/11/04/3968>.
2. Мних М. В. Перестраховання / М. В. Мних. – К. : Знання України, 2006. – 96 с.
3. Семенова К. Г. Договір перестраховання : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / К. Г. Семенова . – Х., 2006. – 18 с.
4. Пфайффер К. Введение в перестрахованіе / Кристоф Пфайффер. – М. : Анкил, 2000. – 160 с.
5. Секерж И. Г. Страхование и перестрахованіе: теория и практика / И. Г. Секерж, Ю. М. Журавлев : пер. с англ. – М. : Анкил, 1993. – 115 с.
6. Мальковская М. А. Изменение методов и форм перестрахованія в условиях глобализации мирового страхового рынка : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10, 08.00.14 / М. А. Мальковская ; Моск. гос. ин-т междунар. отношений МГИМО МИД России. – М., 2005. – 160 с.
7. Контрольный стандарт IAIS № 7 «Использование механизмов перестрахованія» [Электронный ресурс] // Перестрахованіе. – Режим доступа: <http://reinsurance.com.ua/standarts/241>.
8. Огляд законодавства інших країн стосовно нагляду за перестраховою діяльністю [Електронний ресурс] // Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступа: <http://www.dfp.gov.ua/739.html>.
9. Турбина К. Е. Мировая практика государственного регулирования международного перестрахованія / К. Е. Турбина // Страхование право. – 2001. – № 1. – С. 35.
10. Перестрахованіе в системе современного мирового страхового рынка [Электронный ресурс] // TransGravita. – 2010. – 21 февр. – Режим доступа: <http://strahovanie.com.ua/?p=26>.

## ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

**Нечипорук Л. В.**

Определены особенности развития перестрахованія в Украине, обусловленные процессами глобализации.

**Ключевые слова:** перестрахованіе, страховой рынок.

## FEATURES OF REINSURANCE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

**Nechyporuk L. V.**

The features of the development of reinsurance in the Ukraine, caused by globalization manegering.

**Key words:** reinsurance, insurance market.



УДК 330.87:177.55(477)

## СОЦІАЛЬНА НЕРІВНІСТЬ І БІДНІСТЬ В УКРАЇНІ

**О. О. Чуприна**, кандидат економічних наук, доцент

Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

*Визначено сутність та види бідності. Охарактеризовано основні методики кількісного оцінювання бідності та соціальної нерівності. Проаналізовано соціальну структуру сучасного українського суспільства. Визначено рівень бідності в Україні та обґрунтовано наслідки ситуації, що склалася, для майбутнього соціально-економічного розвитку країни.*

**Ключові слова:** соціальна нерівність, абсолютна та відносна бідність, злиденність, показники бідності та соціальної нерівності, людський розвиток.

**Постановка проблеми.** Боротьба з бідністю є однією з найважливіших глобальних проблем сучасності. Але в Україні вона актуалізувалася порівняно недавно з початком ринкових трансформацій. Слід визнати, що в умовах планової економічної системи, яка існувала в СРСР, вдалося забезпечити всім необхідним переважну більшість населення, тому бідність як явище була майже повністю подолана. Перехідні процеси, що розпочалися наприкінці 80-х – на початку 90-х років ХХ ст., не лише відродили цю проблему, а й зробили її найбільш болючішою для сучасного українського суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теми соціальної нерівності та бідності широко представлені у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. Треба зазначити, що вітчизняні дослідження, присвячені цій проблематиці, мають певну перерваність: 20–80-ті роки ХХ ст. позначилися паузою у вивченні цих питань, адже вважалося, що в СРСР суттєвої соціальної нерівності не існувало і не могло існувати. Лише наприкінці 80-х – на початку 90-х років питання соціальної диференціації та зубожіння населення стали об'єктом уваги вітчизняних економістів, соціологів та політологів, які досліджували причини, наслідки і шляхи подолання бідності, пропонували власні методики її вимірювання, намагалися обґрунтувати особливості формування нової соціальної структури українського суспільства. Серед них, зокрема, слід назвати С. Башкірова, В. Броницьку, О. Васильєва, О. Крикун, Е. Лібанову, М. Міщенко, С. Полякову, А. Реут, Н. Холод, С. Тютюнникову, Л. Шангіну, Л. Шевченко, В. Шишкіна, В. Юрчишина та ін. [1; 2; 6, 10–12].

**Формулювання цілей.** Метою статті є обґрунтування підходів щодо якісного та кількісного оцінювання соціальної структури населення; здійснення на їх основі аналізу соціальної нерівності і бідності у сучасній Україні, а також визначення впливу цих явищ на людський розвиток.

**Виклад основного матеріалу.** Можна виділити два основні підходи стосовно питань бідності та соціальної нерівності: соціал-дарвінівський та соціал-

зрівняльний (егалітарний). Представники першого (Г. Спенсер, П. Ж. Прудон та ін.) вважають ці явища не тільки цілком природними, неминучими, а й бажаними, суспільно корисними. Адже прагнення отримати додаткові блага є важливим стимулом для підвищення рівня продуктивності виробничої діяльності як окремого індивіда, так і суспільства в цілому. На думку представників егалітарного підходу (К. Маркс, Ф. Енгельс, Е. Реклю та ін.), бідність є хворобою суспільства, з якою необхідно боротися, у тому числі шляхом переходу від приватної до суспільної власності на засоби та результати виробництва. У сучасних теоріях використовують раціональні ідеї обох підходів, наголошуючи на тому, що соціальна нерівність має як негативні, так і позитивні сторони.

Прийнято виділяти два види бідності: абсолютну та відносну.

Абсолютна бідність – стан, при якому доходи індивіда або домогосподарства не можуть забезпечити рівень споживання, що відповідає мінімальним нормативам для даного суспільства (ці нормативи можуть бути закріплені на законодавчому рівні чи існувати у масовій свідомості) [3, с. 257].

Л. А. Гордон виділяє три ступені абсолютної бідності [3, с. 258]:

- злиденність – найбільш глибока бідність; стан, що не дозволяє індивіду забезпечити навіть фізіологічні потреби (недоїдання чи навіть голод);
- нужденність – середній рівень бідності; охоплює ту частину населення, що може задовольнити лише найпростіші фізіологічні потреби, але при цьому навіть найпростіші соціальні потреби залишаються незадоволеними;
- незабезпеченість – такий рівень життя, при якому задовольняються основні фізіологічні та соціальні потреби, хоча й на низькому рівні (є можливість ситно харчуватися, оновлювати гардероб, лікуватися і навіть відпочивати, але якість благ, що задовольняють ці потреби, є невисокою).

Злиденність передбачає дохід нижче фізіологічного мінімуму. Нужденність – дохід вище фізіологічного, але нижче прожиткового мінімуму. Незабезпеченість пов'язана з доходом, вищим за прожитковий мінімум, що знаходиться приблизно на рівні середньої заробітної плати або двох прожиткових мінімумів [3, с. 258].

Відносна бідність – це нездатність забезпечити пристойний для даного суспільства рівень життя. Відносна бідність виявляється при порівнянні індивідом власних можливостей із можливостями інших членів суспільства сьогодні або із їх власними можливостями в минулому. Якщо абсолютна бідність характеризує переважно фізіологічні ознаки, то відносна – соціальні. Відносно бідними можна вважати тих, хто хоча й живе у певному матеріальному достатку, все ж таки відчуває обмеження в соціальній, культурній, політичній сферах та брак вільного часу і можливостей відпочинку. З визначення відносної бідності випливає її принципова неподоланність. У цьому її відмінність від абсолютної бідності, розв'язати проблему якої в принципі можливо [3, с. 264–266].

Важливим питанням при дослідженні бідності є методика її кількісного оцінювання. Існує низка показників, розрахунок яких базується на даних щодо рівня і структури доходів та витрат населення. Базою для розрахунків можуть

виступати медіанні витрати, середні, модальні, медіанні, квартильні або децильні рівні доходу, а також фізіологічний та прожитковий мінімуми.

Середній дохід розраховується як відношення загальної суми доходів усіх членів суспільства до їх сукупної чисельності.

Модальний дохід – рівень доходу домогосподарств (у розрахунку на одну особу), який найчастіше отримують члени суспільства.

Медіанний дохід – дохід домогосподарств (у розрахунку на одну особу), що стоять усередині ранжованого за рівнем доходу ряду розподілу (тобто порівняно з ними 50 % населення мають доходи рівні або нижчі, а інші 50 % – рівні або вищі).

Квартильний (верхній або нижній) дохід – сумарний дохід 25 % найбільш багатих або найбільш незаможних членів суспільства.

Квintiльний (верхній або нижній) дохід – сумарний дохід 20 % найбільш багатих або найбільш незаможних членів суспільства.

Децильний (верхній або нижній) дохід – сумарний дохід 10 % найбільш багатих або найбільш незаможних членів суспільства.

Медіанні витрати – витрати домогосподарств (у розрахунку на одну особу), що стоять всередині ранжованого за рівнем витрат ряду розподілу.

В соціальній статистиці використовують такі показники бідності [3, с. 283–287]:

1. Рівень бідності (масштаб бідності, межі бідності, коефіцієнт бідності) – це частка населення, що мають середньодушові доходи, нижчі за певний стандарт (найчастіше за прожитковий мінімум).

2. Дефіцит доходу – загальна сума грошових коштів, необхідних суспільству для покриття різниці між існуючими доходами бідних і встановленим стандартом.

3. Коефіцієнт глибини бідності (зазор бідності) – дефіцит доходу в розрахунку на одного бідного.

Стандартом, що виступає як база порівняння, тобто межею бідності, можуть бути [3, с. 252; 2, с. 52–53]:

для абсолютної бідності:

– прожитковий мінімум (його розмір визначається вартістю споживчого кошика, склад якого кожна країна визначає самостійно);

– міжнародні критерії, запропоновані ООН (1 дол. США за паритетом купівельної спроможності (ПКС) на день для країн з теплим кліматом, 2,15 дол. США за ПКС на день для країн з помірним кліматом, 4,3 дол. США за ПКС на день для країн Східної Європи та СНД);

для відносної бідності:

– 60 % медіанного доходу;

– 50 % середньодушового доходу;

– 75 % медіанних витрат (60 % медіанних витрат є межею злиденності).

Абсолютно бідними також вважають тих, хто витрачає на харчування понад 60 % свого доходу (частка витрат на продовольство в загальному обсязі витрат домогосподарств має назву коефіцієнта Енгеля) або чия калорійність харчування

є меншою за 2100 ккал на добу [2, с. 52]. До бідних можна віднести також осіб, позбавлених можливості споживати певні блага, які, наприклад, не мають набору з трьох найбільш поширених товарів тривалого використання (кольорового телевізора, пральної машини та холодильника) або позбавлені нормальних житлових умов (з центральним газопостачанням, водогоним та каналізацією) [2, с. 57].

Рівень бідності можна також оцінити опосередковано через показники рівномірності розподілу доходів. Зазвичай, чим більш нерівномірно розподілені доходи усередині суспільства, тим більша частина населення вважатиме себе бідною. Для оцінювання рівномірності розподілу доходу використовують такі показники [3, с. 281].

1. Коефіцієнт Лоренца ( $L$ ):

$$L = \frac{\sum_{i=1}^n |y_i - x_i|}{2},$$

де  $y_i$  – частка доходів  $i$ -ої групи населення;

$x_i$  – кількість осіб, що входять до складу  $i$ -ої групи;

$n$  – кількість соціальних груп;

2. Коефіцієнт Джині ( $G$ ):

$$G = 1 - 2 \sum_{i=1}^n x_i \text{ cum } y_i + \sum_{i=1}^n x_i y_i,$$

де  $\text{cum } y_i$  – кумулятивна частка доходу  $i$ -ої і попередніх груп населення;

3. Квартильний коефіцієнт – співвідношення сукупних доходів 25 % населення з найвищими та 25 % населення з найнижчими доходами.

4. Квінтільний коефіцієнт – співвідношення сукупних доходів 20 % населення з найвищими та 20 % населення з найнижчими доходами.

5. Децильний коефіцієнт – співвідношення сукупних доходів 10 % населення з найвищими та 10 % населення з найнижчими доходами.

Графічно ступінь нерівномірності розподілу доходів ілюструється за допомогою кривої Лоренца.

Зазначені методи дають можливість об'єктивно оцінити бідність. Але їх практичне використання має певні недоліки, головний з яких – складність отримання своєчасної, повної та достовірної інформації щодо рівня доходів, витрат та наявних ресурсів домогосподарств. Особливо болючим це питання стає, коли йдеться про дослідження рівня та джерел доходів в умовах існування потужного тіньового сектору, що є характерним для сучасної України (за різними оцінками, тіньовий сектор вітчизняної економіки коливається в межах 30–50 % ВВП) [7, с. 4].

Розв'язати цю проблему можна на основі використання суб'єктивного підходу до оцінювання бідності. Останній базується на вивченні результатів самоідентифікації індивідів, перед якими ставиться завдання оцінити споживчі можливості своїх доходів або віднести себе до певної верстви населення [2, с. 55].

При дослідженні відповідності доходів потребам населення респондентам пропонують віднести себе до однієї з чотирьох груп, а саме:

- 1) тих, кому не вдається забезпечити навіть нормальне харчування;
- 2) тих, хто постійно відмовляється від самого необхідного, крім харчування;
- 3) тих, кому коштів достатньо для задоволення поточних потреб, але не вистачає для заощаджень;
- 4) тих, кому коштів достатньо для задоволення поточних потреб і заощаджень.

Представники перших двох груп вважаються бідними, а лише першої – злиденними. Можливе використання й інших групувань, але кількість груп і принцип їх формування суттєво не відрізняються від зазначеного. При самотійному віднесенні себе до певної верстви населення респондентам, як правило, пропонують такі варіанти відповіді: бідні, середній клас та заможні [2, с. 56].

Оцінювання рівня бідності на основі самоідентифікації має суттєвий недолік, закладений в самій сутності цього методу, – суб'єктивність. Людина оцінює власний добробут, спираючись на особисті уявлення про бідність та заможність, які можуть швидко змінюватися, часто без об'єктивних передумов, а також на власний настрій та майбутні очікування. Тому користуватися виключно суб'єктивними оцінками бідності недостатньо. Необхідно знайти такі підходи, які б одночасно враховували і об'єктивні критерії, і думку населення щодо рівня власного добробуту.

З цією метою у сучасній практиці розвинених європейських країн використовується індекс консенсусної депривації, що відповідає зазначеним вимогам. Цей показник розраховується за такими етапами:

- респондентам пропонується назвати товари та послуги, без яких нормальне існування людини в цій країні неможливе;
- складається загальний список таких благ;
- респонденти позначають, чи володіють вони благами із складеного списку;
- визначається кількість бідних, до яких відносять осіб, що не мають трьох або більше благ з переліку.

Індекс консенсусної депривації – це показник «бідності за умовами життя». Він визначається не величиною доходу індивідів, а ступенем задоволення основних потреб сучасної людини [2, с. 56].

Значний інтерес становить також методика визначення рівня бідності, запропонована ООН. Вона дозволяє не тільки оцінювати рівень бідності в країні, а й робити міжнародні порівняння. Багатомірний індекс бідності, представлений у звітах ПРООН щодо людського розвитку, є показником бідності за умовами життя, оскільки він відображає депривації (позбавлення) домогосподарств у сферах освіти, охорони здоров'я та рівня життя.

При розрахунку цього індексу індикаторами бідності виступають десять показників, які відображають три складові людського розвитку: рівені освіти, охорони здоров'я та добробуту населення. Кожен з цих індикаторів має свою вагу при розрахунку сумарної кількості депривацій в окремих домогосподарствах. Перелік показників та їх ваги наведено в табл. 1.

Індивід визнається бідним, якщо кількість зважених депривацій, яких він зазнає, перевищує певну межу, а саме – три зважені позбавлення. Потім визначається коефіцієнт бідності, тобто частка населення країни, що належить до категорії бідних. Наступний крок передбачає розрахунок середньої кількості зважених депривацій серед бідного населення – інтенсивність бідності. Добуток двох останніх показників дає значення безпосередньо багатомірного індексу бідності, який складає національну міру бідності і характеризує середню кількість зважених депривацій на душу населення країни [4, с. 221–222].

Т а б л и ц я 1

**Індикатори бідності та їх ваги, що використовуються ПРООН при розрахунку багатомірного індексу бідності [4, с. 221–222]**

Складова людського розвитку, що характеризується за допомогою показників	Показники бідності (депривації, яких зазнають домогосподарства)	Вага показника при розрахунку загального числа депривацій, яких зазнає домогосподарство
Освіта	Жоден з членів домогосподарства не має п'ятирічної шкільної освіти	1,67
	Як мінімум одна дитина шкільного віку не відвідує школу	1,67
Охорона здоров'я	Як мінімум один член домогосподарства недоїдає	1,67
	Одна дитина або більше померли	1,67
Умови життя (добробут)	Відсутність електрики	0,56
	Відсутність чистої питної води	0,56
	Відсутність доступу до нормальної каналізації	0,56
	Земляні підлоги в домі	0,56
	Домогосподарство використовує для опалення «брудне» паливо для виготовлення їжі: гній, дрова, деревне вугілля	0,56
	Домогосподарство не має автомобіля і володіє максимум одним з таких технічних засобів: велосипед, мотоцикл, радіоприймач, холодильник, телефон, телевізор	0,56

ПРООН пропонує також методику визначення втрат потенціалу людського розвитку за рахунок соціальної нерівності. [4, с. 216–219].

Слід зазначити, що різні методики визначення бідності та соціальної нерівності дають неоднакові результати. Тому вони мають використовуватися комплексно. Тільки на цій основі з'являється можливість достовірно оцінити бідність в країні та обґрунтувати основні напрями соціальної політики щодо її подолання.

Так, за даними Держкомстату України, в 2009 р. частка населення із середньодушовими доходами, нижчими за прожитковий мінімум, складала 30,4 % за грошовими доходами та 21,4 % за загальними доходами (для порівняння: у 2000 р. значення відповідних показників становило 87,9 % та 80,2 %, у 2008 р. – 25,6 % та 18,1 %). При цьому грошові доходи у 20 % найбільш забезпеченого населення були у 4,1 разу вище, ніж у 20 % найменш забезпеченого, а загальні доходи були більшими у 3,7 разу (у 2000 р. значення показників становили 6,0 та 4,4 разу, в 2008 р. – 4,2 та 3,8 разу відповідно) [9, с. 403].

У 2009 р. середньомісячний наявний дохід на душу населення склав 1217,2 грн, отже, межею відносної бідності, що становить 50 % від цієї цифри є 608,6 грн. Якщо межею відносної бідності вважати 60 % медіанного доходу, то вона буде проходити на рівні 533,2 грн, адже медіанний середньодушовий грошовий дохід у 2009 р. складав 888,6 грн. Доходи, менші, ніж 608,6 грн. на одну особу, мали 20,8 % домогосподарств України, а менші за 533,2 грн – 14,2 % [розраховано за даними 9, с. 395, 404].

Наведені цифри показують, що межа відносної бідності в Україні є значно нижчою, ніж межа абсолютної бідності (у IV кварталі 2009 р. рівень прожиткового мінімуму становив 701 грн), що є яскравим свідченням загального низького рівня життя населення. До того ж, очевидною стає недоцільність використання показників 50 % середнього та 60 % медіанного доходу на одну особу як меж відносної бідності.

Що стосується аналізу структури витрат, то в 2009 р. у середньому 55,0 % сукупних витрат домогосподарств припадало на продовольчі товари. Для домогосподарств сільської місцевості ця цифра була ще більшою – 60,1 %. Порівняно з 2000 р. ситуація значно поліпшилася: тоді на харчування припадало понад 2/3 сукупних витрат домогосподарств. А порівняно з 2008 р. – дещо погіршилася: значення частки витрат на їжу складало 53,0 %. Але навіть таке значення цього показника є свідченням низького рівня життя переважної частини населення України. Калорійність харчування населення України в цілому є задовільною: в 2009 р. вона складала 2946 ккал на добу (для порівняння: значення цього показника у 1990 році становило 3597 ккал, у 2000 р. – 2661 ккал, у 2008 р. – 2998 ккал) [9, с. 412, 425].

Що стосується використання методу самоідентифікації, то за результатами опитування, проведеного Центром Разумкова у липні 2009 р., на питання про матеріальне становище родини респонденти відповіли так:

- ледве зводимо кінці з кінцями, грошей не вистачає навіть на необхідні продукти – 17,4 %;
- вистачає лише на харчування та придбання необхідних недорогих речей – 39,4 %;
- у цілому на життя вистачає, але придбання товарів тривалого вжитку (меблі, холодильник, телевізор тощо) викликає труднощі – 33,7 % опитаних;
- живемо забезпечено, але зробити дорогі покупки (квартира, автомобіль тощо) поки що не в змозі – 8,0 %;
- можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо, – 0,5 %;
- важко відповісти – 1,0 %.

Отже, застосування суб'єктивного підходу до оцінювання бідності дозволило отримати дещо інші результати: бідними в Україні були 56,8 % населення, а 17,4 % – навіть злиденними. Якщо брати за основу порівняння стандарти розвинених країн, то бідними можна вважати близько 90 % населення України [8].

Значний інтерес становлять і результати оцінювання бідності в Україні, здійсненого ПРООН у межах дослідження людського розвитку. Так, у 2000–2008 рр., коефіцієнт бідності, який показує частку населення країни, що належить до категорії бідних, складав лише 2,2 %. Інтенсивність депривацій також була відносно незначною – 35,7 %. Частка населення, що живе за межею бідності, тобто менше, ніж на 1,25 дол США на день за паритетом купівельної спроможності на день, була менша за 2 % [4, с. 161]. Отже, проблема злиденності в сучасній Україні гостро не стоїть. І втрата потенціалу людського розвитку за рахунок соціальної нерівності була відносно невисокою – 8,1 % (для порівняння втрати для Франції – 9,2 %, Італії – 12,0 %, Польщі – 10,8 %, Російської Федерації – 11,5 %) [4, с. 152–153].

**Висновки.** Викладене дозволяє констатувати, що за градацією Л. Гордона, проблема злиденності для сучасної України не є загрозливою на відміну від питання нужденності та незабезпеченості, які є вкрай болючими. Дійсно, більшість населення може задовольнити свої потреби у харчуванні, має постійне місце проживання (в середньому на одну особу в Україні в 2009 р. припадало 23,0 м<sup>2</sup> загальної площі житла), доступ до освітніх і базових медичних послуг. Але рівень задоволення інших потреб залишається вкрай низьким. Так, у 2009 р. витрати на відпочинок і культуру складали лише 1,8 % сукупних витрат домогосподарств, на освіту – 1,3 %, на охорону здоров'я – 3,1 %, на побутову техніку і поточне утримання житла – 2,3 %, на ресторани і готелі – 2,5 % на одяг і взуття – 5,6 % [9, с. 414, 437].



За об'єктивними оцінками до середнього класу (за стандартами розвинених країн) в Україні можна віднести 10–12 % населення, ще 1–2 % є багатими та надбагатими. Всіх інших, а це понад 85 %, можна вважати тією чи іншою мірою бідними [12]. У розвинених країнах структура суспільства зовсім інша: близько 5 % населення є багатими, 80 % – середній клас, 15 % – належать до категорії бідних [3, с. 9].

Бідність населення має значні негативні наслідки, серед яких одним із головних є втрата людського потенціалу країни, особливо у сфері освіти та охорони здоров'я. Така ситуація не лише негативно позначається на поточній соціально-економічній ситуації, а й є перешкодою для подальшого національного розвитку. Особливої гостроти ця проблема набуває, якщо зважати на сучасні процеси формування постіндустріального суспільства. Так, за висновками фахівців ООН, якщо декілька десятиліть тому конкурентні переваги були у країн з багатими природними ресурсами, капіталами, то сьогодні економічне зростання на 64 % залежить від людського і соціального потенціалу, від природних ресурсів на – 20 %, від капіталу – на 16 % [12]. Тому проблема подолання бідності і сприяння розвитку людського потенціалу є однією з найголовніших для сучасної України. Від її розв'язання значною мірою залежить успішність її подальшого соціально-економічного розвитку.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.
2. Демографічні чинники бідності : монографія / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2009. – 184 с.
3. Добренев В. И. Социология: Социальная структура и стратификация / В. И. Добренев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 536 с.
4. Доклад о развитии человека 2010: реальное богатство народов: пути к развитию человека [Электронный ресурс] : пер. с англ.; ПРООН. – М. : Весь мир, 2010. – 244 с. – Режим доступа : <http://www.un.org/ru/development/hdr/2010/>.
5. Коваліско Н. В. Основи соціальної стратифікації : навч. посіб. / Н. В. Коваліско. – Львів : Магнолія, 2006, 2007. – 328 с.
6. Міщенко М. Середній клас: самовизначення в соціальній структурі суспільства [Електронний ресурс] / М. Міщенко // Нац. безпека і оборона, 2008. – № 7. – С. 5–13. – Режим доступу : <http://www.razumkov.org.ua/ukr/journal.php?y=2008&cat=121>.
7. Середній клас – передумова демократичної перспективи України [Електронний ресурс] // Нац. безпека і оборона, 2008. – № 7. – С. 2–4. – Режим доступу : <http://www.razumkov.org.ua/ukr/journal.php?y=2008&cat=121>.

8. Соціологічне опитування «Яке з наведених суджень найбільшою мірою відповідає фінансовому становищу Вашої родини (динаміка 2004–2009)» [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php/poll.php?poll\\_id=139](http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php/poll.php?poll_id=139).
9. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держ. комітет статистики України, 2010. – 567 с.
10. Холод Н. М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках : монографія / Н. М. Холод. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.
11. Шангіна Л. Структура доходів і витрат домогосподарств «не відчула» кризи / Л. Шангіна, В. Юрчишин // Макроекон. огляд України, – 2009. – Груд. – С. 1–4.
12. Юрчишин, В. «Зарплатні сльози». Хто винен і що робити [Електронний ресурс] / В. Юрчишин. – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news\\_id=814](http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=814).

## СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО И БЕДНОСТЬ В УКРАИНЕ

Чуприна Е. А.

Определены сущность и виды бедности. Охарактеризованы основные методики количественной оценки бедности и социального неравенства. Проанализирована социальная структура современного украинского общества. Определен уровень бедности в Украине и обоснованы последствия сложившейся ситуации для будущего социально-экономического развития страны.

**Ключевые слова:** социальное неравенство, абсолютная и относительная бедность, нищета, показатели бедности и социального неравенства, человеческое развитие.

## SOCIAL INEQUALITY AND POVERTY IN UKRAINE

Chuprina O. O.

The essence and the types of poverty are defined in the work, the basic methods of quantitative estimation of poverty and social inequality are described; the analysis of social structure of modern Ukrainian society is carried out, the level of poverty in Ukraine is defined and the consequences of the current situation for the future socio-economic country development are grounded.

**Key words:** social inequality, absolute and relative poverty, beggary, indexes of poverty and social inequality, human development.

УДК 331.101.262

## ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК: ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

*Л. П. Радченко, кандидат економічних наук, доцент  
Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди*

*Досліджено сутність, еволюцію та вплив концепції людського розвитку на посилення соціальної орієнтації економічної політики держави. Проаналізовано позиції України в рейтингу країн світу за індексом людського розвитку і визначено важливі напрями їх поліпшення.*

*Ключові слова: концепція людського розвитку, людський капітал, індекс людського розвитку, рейтинг України за індексом людського розвитку.*

**Постановка проблеми.** Одним із стратегічних викликів ХХІ ст. є забезпечення сталого соціально-економічного розвитку на інноваційній основі. Це потребує не тільки подолання кризових явищ та активізації економічного зростання, а й широкого використання його наслідків заради розвитку людини. У зв'язку з цим особливо актуальними є дослідження проблем формування і використання людського капіталу в моделях економічного зростання, а також поліпшення умов для людського розвитку і вдосконалення механізму управління людським розвитком у національних економіках різних країн світу, в тому числі в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні питання людського розвитку тісно пов'язані з дослідженнями людського капіталу, яким присвячено багато наукових праць зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких відомі дослідники: Г. Беккер, Д. Богиня, А. Гальчинський, О. Грішнова, А. Гриценко, С. Дятлов, В. Іноземцев, А. Колот, Дж. Кендрик, Ю. Куліков, Л. Лісогор, Е. Лібанова, А. Тоффлер, Л. Федулова, В. Хоменко, Т. Шульц, А. Чухно та ін. Недивлячись на значні досягнення у розробленні методологічних і прикладних проблем людського капіталу, питання створення соціально-економічних умов та забезпечення людського розвитку потребують подальших досліджень.

**Формулювання цілей.** Основною метою статті є аналіз концептуальних положень людського розвитку та людського капіталу, і на цій основі – з'ясування соціально-економічних проблем та найбільш важливих напрямів забезпечення людського розвитку в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Зміна субординації між економічними і соціальними та духовними чинниками на користь останніх є однією із найважливіших ознак розвитку сучасного глобалізованого світу. Економіка все

більше підпорядковується забезпеченню людських цінностей. Так, Д. Белл зауважував: «Говорячи про сьогоденну економіку, люди звичайно не розуміють, що її природна межа вже досягнута і в найближче десятиліття вона змушена буде перетворитися на одну із складових частин соціології» [1, с. 245]. Звичайно, більш реальною така підпорядкованість економіки розвитку людини спостерігається в країнах з постіндустріальною економікою. Однак наприкінці ХХ ст., оцінюючи проблеми і перспективи розвитку, світова спільнота визнала стратегію створення конкурентоспроможного суспільства, пов'язавши її з необхідністю створення умов для гармонійного розвитку людини. На підставі цього було визначено завдання розвитку, відомі як Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ), котрі прийняли, конкретизувавши національні цілі, майже всі країни – члени ООН, у тому числі Україна. В умовах глобалізації посилення підпорядкованості економіки саме розвитку людини є надзвичайно важливим для країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку.

У наукових дослідженнях ролі людини та її розвитку в економіці виділяються два основні напрями: інструментальний (ресурсний) і соціальний. З позицій інструментального, який базувався на розвитку здібностей людей до праці, сформувались уявлення про людину як інструмент економіки, економічного розвитку. Формування економіки індустріального типу зумовлювали необхідність виникнення теорій робочої сили, людських ресурсів, трудового потенціалу та особливо людського капіталу. Дослідження цього напрямку з'явилися з появою економічної науки і продовжують поповнювати арсенал наукових досягнень і в наш час. Найбільший внесок в розроблення цих категорій зробили В. Петті, А. Сміт, А. Маршалл, К. Маркс, Т. Шульц, Г. Беккер, Дж. Кендрік та ін. Їх розробки, зокрема людського капіталу, розвинули і вітчизняні дослідники: О. Грішнова, Е. Лібанова, Л. Шаульська та ін. Саме концепція людського капіталу відбиває зв'язок між інвестиціями в людський капітал і продуктивністю праці. Людський капітал – це сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивації та інших продуктивних властивостей, який цілеспрямовано використовується в праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника та національного доходу [4, с. 31–32; 5]. Теорія людського капіталу обґрунтувала необхідність та дала поштовх аналізу поведінки людини, функціонування сфери освіти, науки, охорони здоров'я, міграції трудових ресурсів з позицій ринкової економіки. Людський капітал було визнано складовою національного багатства. Це дало змогу активізувати дослідження якісного вдосконалення людського капіталу, розвитку інтелектуального капіталу в зв'язку з їх перетворенням на інноваційні чинники економічного зростання.

Початок постіндустріальної епохи викликав необхідність розвитку соціального напрямку в трактовці ролі людини та її розвитку в економіці. Відпо-

відно до цього напряму виникли і розвинулися концепції якості життя, рівня життя, соціального капіталу [ 2; 3; 5]. В нових умовах вільний розвиток і забезпечення відповідного рівня добробуту для людини стають умовами не тільки збагачення самого людського капіталу, а й подальшого інноваційного розвитку суспільства. Держава бере на себе значні обов'язки щодо створення умов розвитку соціально орієнтованої економіки. Отже, в наш час відбувається як самостійний розвиток кожного, так і розвиток у взаємозв'язку інструментального та соціального напрямів дослідження проблем розвитку людини в економіці. Виявом зближення цих двох напрямів є поява концепцій людського потенціалу та людського розвитку, в чому ми підтримуємо точку зору, яку висловлюють О. Грішнова, Л. Шаульська та ін. [2–5].

Концепції людського потенціалу та людського розвитку виникли на підставі теорії людського капіталу та розширили її. В науковому обороті людський потенціал та людський розвиток з'явилися разом із прийняттям ПРООН концепції людського розвитку, про що було заявлено у Звіті про людський розвиток за 1990 р. та проголошено: «Справжнє багатство народів – це люди» [8, с.10]. Засновниками даної концепції є зарубіжні вчені-економісти: Махбуб-уль-Хак (1934–1998) (Пакистан) і Амартія Сен (Індія), професор Гарвардського університету, лауреат Нобелівської премії 1998 р., які разом із іншими дослідниками проблем розвитку заклали їх теоретичні основи. У концепції людського розвитку головним елементом є людський потенціал. Необхідно розрізняти концепцію людського капіталу, з якою, як уже зазначалося, інвестиції в людину виступають засобом підвищення продуктивності праці та доходу. В концепції людського розвитку високорозвинена благополучна людина визнається за мету, а забезпечення її добробуту – це кінцеве завдання розвитку. Людський потенціал визнається не засобом досягнення добробуту людей, а обов'язковим компонентом їх добробуту [8, с. 10]. Людський потенціал, під яким розуміють сукупну здатність певної людської спільноти (народу, територіальної громади, трудового колективу підприємства тощо) і окремої людини до економічної і соціальної діяльності та розвитку [7, с. 93–94]. Отже, людський потенціал охоплює не тільки професійно-кваліфікаційні характеристики, а й рівень освіченості, креативності, мобільності, можливість адаптуватися до соціально-економічних змін у суспільстві та інші кількісно-якісні характеристики їх носіїв. Ось чому людський потенціал країни, вимірюваний відповідним індексом, дозволяє визначати її рейтинг та конкурентоспроможність серед країн світу. В сучасних умовах розвитку глобалізації та загострення проблем конкурентоспроможності національних економік розвиток людського потенціалу перетворюється на найважливіший ресурс суспільного розвитку. Цим обумовлюється те, що в державному управлінні багатьох країн пріоритет надається соціальній політиці. Це також є усвідомленням того, що перемогу в глобальній конкуренції зможуть отримати країни-лідери з розвитку людського потенціалу.

Категорія людського розвитку відбиває процес формування соціально-економічних умов та здійснення людьми вибору для реалізації їх людського потенціалу [5; 7]. Розвиток людини перш за все означає «розширення спектру вибору для людей» та реалізацію свободи вибору людини бути здоровою, освіченою, мати гідний рівень життя. Фундаментальні положення концепції людського розвитку є основою для розроблення індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП) або в літературі його представляють ще і як індекс людського розвитку (ІЛР). Цей індекс виступає інтегрованою оцінкою цивілізованості країни. Він агрегує індекс очікуваної тривалості життя, освітній індекс та індекс ВВП на душу населення за паритетами національних валют. З 1990 р. середньосвітовий ІЛР зріс на 18 %, що відбиває загальносвітові тенденції стосовно показників тривалості життя, розвитку освіти та зростання доходів, хоча ця тенденція характеризується нерівномірністю та великою варіативністю для різних країн [9, с. 143–145].

В ювілейному, 20-му Звіті з людського розвитку 2010 р., представленого ПРООН, підкреслюється динамічність концепції людського розвитку і робиться новий крок в її еволюції [9]. Подається більш розвинене і уточнене її визначення з урахуванням забезпечення сталості, справедливості та розширення прав людини. За сучасних умов розвиток людини має бути довгостроковим, сталим, протидіяти зубожінню та відповідати справедливості. Запропоновано також розробити нову економічну концепцію – «економіка людського розвитку», яка сприятиме подальшому підвищенню добробуту та дозволить саме з цих позицій оцінювати економічне зростання [9, с. 9]. Розвиток людини означає включення в число людських свобод права людей на довге, здорове і творче життя, на здійснення інших цілей, що мають цінність, на активну участь у забезпеченні справедливості та сталості на нашій спільній планеті [9, с. 10].

Такий підхід викликав необхідність при розрахунках ІЛР використати нові індекси, які дозволяють урахувати проблеми нерівності у розподілі, гендерної справедливості та бідності. У Звіті з людського розвитку за 2010 р. при визначенні ІЛР, крім раніше використовуваних показників, застосовуються ще три:

- ІЛР, скоригований на нерівність (з урахуванням відмінностей у рівні доходів, сферах охорони здоров'я та освіти);
- індекс гендерної нерівності, який враховує рівень материнської смертності та присутність жінок у парламенті;
- багатовимірний індекс бідності (БІБ), який не тільки оцінює бідність з огляду на рівень доходів, а й ураховує багато чинників на рівні домашніх господарств – від основних життєвих стандартів до доступу до шкільної освіти, чистої води і медичної допомоги.

Останні три показники, відбиваючи вплив нерівності на людський розвиток, можуть змінювати загальний ІЛР.

Україна, як і інші країни – члени ООН, що підписали десять років тому Декларацію Тисячоліття, визнала державну відповідальність за людський розвиток. Були визначені Національні цілі у сфері реалізації людського розвитку в Україні, труднощі та напрями державної політики для досягнення цих цілей. У зв'язку з цим в економічній політиці України була визначена її соціальна орієнтація як пріоритетна [6, с. 4–5].

У 2009 р. з ініціативи Міністерства економіки України проведена робота з перегляду завдань та індикаторів ЦРТ для України відповідно до вимог часу та з урахуванням прогнозованих тенденцій розвитку в посткризовий період до 2015 р. Визначені ЦРТ для України приведені у відповідність до глобальної матриці цілей: подолання бідності; забезпечення якісної освіти упродовж життя, забезпечення гендерної рівності, зменшення дитячої смертності, поліпшення здоров'я матерів, обмеження поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу та туберкульозу, сталий розвиток довкілля людини.

Таблиця 1

**Індекс людського розвитку та його компоненти по групах країн світу за 2010 р. [ 9, с. 143–145]**

Рейтинг країни із 169 країн світу	ІЛР	Очікувана тривалість життя, роки	Середня тривалість навчання, роки	Очікувана тривалість навчання, роки	Валовий національний дохід (ВНД) на душу населення (дол. США за ПКС)
1	2	3	4	5	6
<b>Країни з дуже високим ІЛР (42 країни)</b>					
1 Норвегія	0,938	81	12,6	17,3	58810
2 Австралія	0,937	81,9	12,0	20,5	38692
3 Нова Зеландія	0,907	80,6	12,5	19,7	25438
4 США	0,902	79,6	12,4	15,7	47094
5 Ірландія	0,895	80,3	11,6	17,9	33078
8 Канада	0,888	81,0	11,5	16,0	38668
10 Німеччина	0,885	80,2	12,2	15,6	35308
11 Японія	0,884	83,2	11,5	15,1	34692
14 Франція	0,872	81,6	10,4	16,1	34341
23 Італія	0,854	81,4	9,7	16,3	29619
41 Польща	0,795	76,0	10,0	15,2	17803
Середні дані по групі країн з дуже високим ІЛР	0,878	80,3	11,3	15,9	37225

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
<b>Країни з високим ІЛР (43 країни)</b>					
48 Латвія	0,769	73,0	10,4	15,4	12944
58 Болгарія	0,743	73,9	9,9	13,7	11139
65 Російська Федерація	0,719	67,2	8,8	14,1	15258
66 Казахстан	0,714	65,4	10,3	15,1	10234
<b>69 Україна</b>	<b>0,710</b>	<b>68,6</b>	<b>11,3</b>	<b>14,6</b>	<b>6535</b>
83 Турція	0,679	72,2	6,5	11,8	13359
Середні дані по групі країн з високим ІЛР	0,717	72,6	8,3	13,8	12286
<b>Країни з середнім ІЛР (42 країни)</b>					
87 Туркменистан	0,669	65,3	9,9	13,0	7052
89 Китай	0,663	73,5	7,5	11,4	7258
119 Індія	0,519	64,4	4,4	10,3	3337
Середні дані по групі країн із середнім ІЛР	0,592	69,3	6,3	11,0	5134
<b>Країни з низьким ІЛР (42 країни)</b>					
128 Кенія	0,470	55,6	7,0	9,6	1628
146 Ангола	0,403	48,1	4,4	4,4	4941
169 Зімбабве	0,140	47,0	7,2	9,2	176
Середні дані по групі країн з низьким ІЛР	0,393	56,0	4,1	8,2	1490
<b>Світовий ІЛР (169 країн)</b>	<b>0,624</b>	<b>69,3</b>	<b>7,4</b>	<b>12,3</b>	<b>10631</b>

Дуже важливо для України не віддавати перевагу економічному розвитку без урахування в єдиній моделі економічної, екологічної та соціальної складових [6, с. 33]. Аналіз досягнень і проблем у людському розвитку в Україні порівняно з іншими країнами світу може бути зроблений на підставі огляду за табл. 1 динаміки ІЛР.

За останніми підходами (2010 р.) до уявлень про людський розвиток за ІЛР країни світу поділяються на чотири групи: з дуже високим, високим, середнім та низьким індексами. Україна за останнє десятиліття має умовну стабільність в рейтингу країн світу, перебуваючи за цією класифікацією у другій групі – країни із високим рівнем ІЛР. Однак це не втішає, якщо розглянути ці позиції, аналізуючи і дані табл. 2, більш докладно.

Як бачимо із таблиць 1 та 2, місце України за ІЛР в міжнародному рейтингу змінювалось з 45 (1990 р.) до 102 (1995 р.) серед 174 країн, до 70 (2002 р.), до 76 (2005 р.) серед 177 країн та до 85 (2007 р.) серед 182 країн і 69 (2010 р.)



**Індекс людського розвитку України та його динаміка  
за 1990–2007 рр. [складено та розраховано за джерелом: 6 , с. 24–25 ]**

<b>Рік, на який розраховано ІЛР</b>	<b>ІЛР України</b>	<b>Світовий ІЛР</b>	<b>Місце України за ІЛР</b>	<b>Кількість країн</b>	<b>Темп зростання ІЛР України, % до попереднього періоду</b>	<b>Рік видання Звіту про ІЛР ПРООН</b>
1990	0,809	—	45	173	—	1993
1995	0,756	0,772	102	174	93,4	1998
1997	0,721	0,706	91	174	95,4	1999
1998	0,744	0,712	78	174	103,1	2000
1999	0,742	0,716	74	162	99,7	2001
2000	0,754	0,722	80	173	101,6	2002
2001	0,766	0,722	75	175	101,6	2003
2002	0,777	0,729	70	177	101,4	2004
2003	0,766	0,741	78	177	98,6	2005
2004	0,774	0,741	77	177	101,0	2006
2005	0,783	0,743	76	177	101,2	2007/2008
2006	0,789	0,753	84	182	100,7	2009
2007	0,796	0,753	85	182	100,9	2009

серед 169 країн світу. Найближчі показники із пострадянських країн в рейтингу за ІЛР 2010 р. мають Росія – 65 місце і Казахстан – 66 місце. В Україні за період 1990–1995 рр. відбулося величезне падіння ІЛР. У 2001–2010 рр. динаміка ІЛР характеризується хоч і не дуже великою амплітудою коливань, але має негативну тенденцію. Важливі політичні та соціально-економічні трансформації, що відбулись за останні 20 років у східноєвропейських та пострадянських країнах, їх входження у світовий ринковий простір у багатьох випадках не супроводжувалися відповідним зростанням стандартів життя.

Найбільш тривожним в характеристиці людського розвитку в Україні є тенденція до спаду рівня охорони здоров'я та загострення екологічних проблем. Унаслідок цього середня тривалість життя в Україні знизилася з 71 року (1970 р.) до 69 років (2010 р.); у Російській Федерації – відповідно з 69 років до 67; у Білорусі – з 71 року до 70 [ 9 , с. 143–145]. За період з 1990 по 2010 р. очікувана тривалість життя при народженні в Україні зменшилася приблизно на один рік, складаючи 68,6 років, що на чотири роки менше, ніж середні дані по групі країн з високим рівнем ІЛР, до якої входить Укра-

їна. В соціальній політиці України забезпечення збільшення тривалості життя та активного довголіття населення пов'язане із комплексним поліпшенням якості життя. Це потребує значного посилення забезпечення безпеки життєдіяльності людей при використанні різних технологій виробництва, активізації захисту природного середовища та збереження його для майбутніх поколінь. Це також стосується вдосконалення системи охорони здоров'я через ефективне її реформування в таких важливих напрямках: запровадження системи обов'язкового медико-соціального страхування; посилення уваги і фінансування за рахунок бюджетних коштів профілактики та лікування соціально важливих хвороб; розширення доступності медичної допомоги для соціально незахищених верств населення; підвищення якості медичного обслуговування.

Аналізуючи таку складову концепції людського розвитку як рівень освіти, маємо позитивну тенденцію: він залишається незмінно високим і постійно зростає по всіх країнах Східної Європи та Центральної Азії. В Україні за період з 1990 по 2010 р. середня тривалість навчання зросла більше ніж на два роки, що зробило її на три роки більшою, ніж середні дані по групі країн з високим рівнем ІЛР; очікувана тривалість навчання збільшилася більш ніж на два роки, і тепер вона на один рік перевищує середні дані цього показника по групі країн з високим рівнем ІЛР, до якої входить Україна. Саме за рахунок освітньої складової в концепції людського розвитку Україна знаходиться в цій групі. Для того щоб не знизити, а розвивати в цьому напрямі людський потенціал, важливо поліпшити якість освіти, забезпечити її безперервність протягом життя та створювати робочі місця і умови для більш ефективного використання висококваліфікованих кадрів, що також зменшуватиме еміграційні потоки з України.

Про відсутність закріплення тенденції сталості людського розвитку в Україні найбільше свідчить показник рівня доходів на душу населення, за даними таблиць 1 та 2. Так, за період з 1990 до 2010 р. ВНД на душу населення в Україні зменшився на 27, склавши у 2010 р. 6 535 дол. США за ПКС. Це дорівнює всього 53,2 % від середніх даних (12 286 дол. США) за відповідним показником по групі країн з високим ІЛР, до якої входить Україна. За даними табл. 2, середньорічний темп зростання ІЛР в Україні за 1990–2007 рр. складав всього 99,8 %, у зв'язку з чим ІЛР за 2007 р. досяг лише 98,4 % ІЛР 1990 р. У той же час, за даними табл. 1, досягнутий в 2010 р. ІЛР України – 0,710 нижче середнього по країнах Європи та Центральної Азії – 0,717. Він також нижчий за середній показник країн з високим рівнем ІЛР – 0,717. Підходи до розрахунку ІЛР у 2010 р., як уже зазначалося, методологічно змінені, тому ці дані некоректно порівнювати з відповідними даними попередніх років. Отже, забезпечення економічного зростання за рахунок

інноваційних чинників є основою збільшення доходів суспільства та розвитку людського капіталу.

Важливо мати на увазі, що показники, які дозволяють урахувати нерівність доходів, гендерну справедливість та проблеми бідності, знижують ІЛР країни. Так, величина середніх втрат світового ІЛР складає 22 % і коливається від 6 % (Чеська Республіка) до 45 % (Мозамбік). Для України, де проблеми нерівності розподілу доходів є достатньо загостреними, втрати ІЛР у 2010 р., якщо його скоригувати на нерівність, складають 8,1% , що знижує сумарне значення ІЛР – 0,710 до значення – 0,652 [9 , с. 53–54].

Таким чином, проведений аналіз динаміки ІЛР свідчить про недостатню реалізацію в Україні можливостей економічного зростання та реального підпорядкування останнього цілям людського розвитку, що потребує суттєвого вдосконалення управління цими процесами на рівні державної соціально-економічної політики.

**Висновки.** Концепція людського розвитку, яка виникла на підставі теорії людського капіталу, за останні 20 років збагатилася. В концепції людського розвитку високорозвинена благополучна людина – це мета, а забезпечення її добробуту є кінцевим завданням розвитку. Людський потенціал і його формування як складова людського розвитку визнаються не засобом, а важливим компонентом досягнення добробуту людей. Людський розвиток відбиває процес формування соціально-економічних умов та здійснення людьми вибору для реалізації їх людського потенціалу. В Звіті з людського розвитку 2010 р., представленого ПРООН, відображено новий крок в еволюції концепції, подається більш розвинуте її визначення з урахуванням забезпечення сталості, справедливості та розширення прав людини. Розвиток людини має бути довгостроковим, сталим, відповідати принципам справедливості та протидіяти зубожінню. Подальші теоретичні дослідження проблем людського розвитку і здійснення ефективної соціально-економічної політики в Україні мають сприяти реальному досягненню значного прогресу в реалізації даної концепції.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Белл, Д. Епоха разобщенности / Д. Белл, В. Иноземцев. – М. : Центр исслед. постиндустр. общества. – 2007. – 342 с.
2. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз: монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.
3. Безтелесна Л. Людський розвиток: підходи до трактування суті та умов його забезпечення / Л. Безтелесна // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 4–12.

4. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К. : Знання, КОО, 2001. – 256 с.
5. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
6. Цілі Розвитку Тисячоліття: Україна – 2010. Національна доповідь [Електронний ресурс]. – К., 2010. – 110 с. – Режим доступу : <http://www.undp.org.ua>.
7. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / Л. В. Шаульська. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України. – 2005. – 386 с.
8. Human Development Report 1990 [Електронний ресурс]. – N. Y. : Oxford University Press, 1990. – 116 p. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org>.
9. Human Development Report 2010. 20th Anniversary Edition. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development. Published for the United Nations Development Programme (UNDP) [Електронний ресурс]. – N. Y., 2010. – 238 p. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org>.

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ**

**Радченко Л. П.**

Исследованы сущность, эволюция и влияние концепции человеческого развития на усиление социальной ориентации экономической политики государства. Проанализированы позиции Украины в рейтинге стран мира по индексу человеческого развития и определены важные направления их улучшения.

**Ключевые слова:** концепция человеческого развития, человеческий капитал, индекс человеческого развития, рейтинг Украины по индексу человеческого развития.

## **HUMAN DEVELOPMENT: EVOLUTION OF CONCEPTION AND PRIORITY DIRECTIONS OF REALIZATION IN THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE**

**Radchenko L. P.**

The article investigates the nature, evolution and impact of human development concept for strengthening social orientation of economic policy of the state. Analysis of Ukraine's position in the ranking of the world the human development index and defines important areas for improvement.

**Key words:** concept of human development, human capital, human development index, Ukraine's rating on human development index.

УДК 61:331

## ВАДИ ДЕРЖАВНОЇ МОНОПСОНІЇ НА РИНКУ МЕДИЧНОЇ ПРАЦІ

*Т. М. Камінська, доктор економічних наук, професор  
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

*Присвячено наслідкам монопсонії на ринку праці державних медичних працівників. До них належать стримання ціни праці, еміграція та зниження якості медичних послуг. У розвинених країнах компенсаторну роль відіграють медичні асоціації, які протистоять монопольному тиску держави на заробітну плату. В Україні – тіньова економіка, але вона не сприяє втіленню конституційного права громадян на рівний доступ до охорони здоров'я.*

*Ключові слова:* монопсонія, ринок медичної праці, медичні послуги, міграція, зарплата.

**Постановка проблеми.** Одним з провідних трендів розвитку охорони здоров'я, особливо в країнах ОЕСР, є посилення ролі держави, суспільних видатків і суспільного сектору загалом. Це зумовлено противагою зростаючим втратам від наслідків негативних екстерналій приватного ринку, підвищенням ролі медицини як людського капіталу та інноваційному розвитку суспільства, його демократизацією. Для урядів, які щиро бажають позбавлення олігархічного впливу на національний економічний розвиток, цей тренд має бути орієнтиром у розробленні соціально-економічної політики. Проте медаль завжди має оборотну сторону. Зміцнення суспільного сектору охорони здоров'я – це водночас і нарощування «неспроможностей», або «провалів» самої держави, зокрема в регулюванні ринку праці лікарів. Співвідношення вигод від державної охорони здоров'я і витрат зрештою впливають на граничний продукт – поліпшення здоров'я людей і тривалості їх життя. Коли витрати не враховуються, падають ефективність розподілу ресурсів та соціально-економічна ефективність галузі, а компенсувати ці витрати починає тіньовий ринок, який несе у собі відповідні негативні наслідки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В українській та російській економічній літературі проблеми функціонування ринку праці розглядаються досить широко. Найбільш відомими науковцями, хто його досліджує, є С. Бандур, З. Бараник, О. Волкова, В. Гриньова, Т. Заяць, Є. Качан, А. Калина, М. Кім, В. Міненко, В. Онікієнко, В. Павленков, І. Петров, С. Попов, М. Семикіна, Л. Шевченко, Н. Шульга та ін. Вони розглядають його сутність, особливості в Україні та інші аспекти – вплив глобалізації на цей ринок, шляхи підвищення конкурентоспроможності праці, його регіональні аспекти і вдо-

сконалення державного регулювання за допомогою сучасних технологій, дають статистичну оцінку цьому ринку. Деякі з них згадують монопсонію, але, за інерцією, відносно тільки сфери матеріального виробництва або, що сучасніше, як структуру комерційних роботодавців. Проблема державної монопсонії, особливо на ринку праці лікарів, майже не постає. Юристи, принаймні деякі з них, узагалі не вважають працю товаром, звідси впливає їх байдуже ставлення до будь-яких виявів ринкових структур, у тому числі монополістичного походження. Так, О. Процевський вважає, що «термін “ринок праці” можна вживати лише умовно, бо ніхто не продає і не купує здатність до праці. Праця – це усвідомлена та цілеспрямована діяльність людини, яка створює матеріальні та духовні блага для всього суспільства. Тому людська здатність до праці не може бути товаром, який є головним об’єктом ринку» [7, с. 39].

В унісон юристам медики теж уникають розмови про попит, пропозицію і продаж праці державних лікарів і медсестер. Абстрагуючись від глибинних соціально-економічних відносин і тіньової економіки, медичні дослідники торкаються більш поверхових організаційних проблем медичної праці, які адекватні скоріше ієрархії, ніж ринку. Багато уваги приділяється розподілу, умовам і оплаті праці порівняно з іншими галузями національної економіки, їх зв’язку з якістю праці лікарів, співвідношенню між первинним сектором охорони здоров’я і лікарняним. Сьогодні у наукових конференціях і пресі дуже часто загострюють питання про кричущу ситуацію з медичними кадрами в Україні, їх міграцією або старінням. Але мало хто дає повноцінний аналіз першопричин цього становища, включаючи наслідки державної монопсонії на ринку медичної праці.

**Формулювання цілей.** Між тим державна монопсонія містить багато «неспроможностей» і суперечностей розвитку охорони здоров’я та обмежень щодо підвищення якості медичної праці. Тому наше завдання – всебічно розглянути її сутність, методи стримування та вади для сучасного стану медичних працівників взагалі і українських фахівців зокрема, що має стати підґрунтям для подальшого пропонування шляхів зростання їх офіційних доходів (у взаємозв’язку з результатами професійної діяльності) науковцями різного профілю.

**Виклад основного матеріалу.** В економічній теорії монопсонію розглядають як різновид монополії, або недосконало конкурентний ринок одного покупця найманої праці. Зазвичай вона поширена там, де діє один роботодавець, – у географічно віддалених місцях, де працює одно велике підприємство, шахта, ферма та ін. Але аналіз необхідних умов для її виникнення дозволяє віднести до монопсоністичного ринку державну систему охорони здоров’я, яка, до речі, існує в багатьох європейських країнах. Класичним прикладом монопсонії є англійська національна система охорони здоров’я. Проте виня-

ток – Швейцарія, оскільки тут існують система приватного медичного страхування і конкуренція у попиті на працю. З тієї самої причини відсутня або слабка монополія в охороні здоров'я США, Філіппін, Австралії. Проте у Канаді вона дуже сильна. То про які умови функціонування монополії все ж таки йдеться?

Перш за все держава дійсно є якщо не єдиним, то домінуючим наймачем медичної праці, тому що обсяг державної охорони здоров'я суттєво вище за приватний сектор. Про це свідчить частка державної охорони здоров'я в загальних витратах на галузь, яка в 2008 р. становила: у Швеції – 81,9 %; Данії – 84,5 %; Чехії – 82,5 %; Великій Британії – 82,6 %; Люксембурзі – 84,1 % [12]. Вона збільшилася у 1960–2008 рр.: в Іспанії – на 23,5 %; Франції – на 24,7 %; Фінляндії – на 37,2 %; Канаді – на 64,8 % [12]. В Україні обсяг державної охорони здоров'я дорівнює майже 60 %.

Крім того, на державному ринку лікарів взаємодіє значна кількість кваліфікованих фахівців, причому їх освіта не закінчується отриманням диплому магістра, а продовжується в резидентурі. Загалом цей процес займає понад 10 років. Україна – не виняток: в медичній галузі у нас теж задіяно велику кількість високоосвічених людей. Так, якщо в промисловості України питома вага працівників з повною вищою освітою (які закінчили навчальні заклади III і IV рівнів акредитації) у обліковій кількості штатних працівників дорівнює 20,6, сільському господарстві – 11,1, транспорті – 19,7, будівництві – 20,5 %, то в охороні здоров'я і соціальному забезпеченні – 21,1 %. Ще переконливіше виглядають дані про питому вагу працівників з неповною, базовою та повною вищою освітою загалом, тобто які закінчили вищі навчальні заклади всіх рівнів акредитації. Якщо в промисловості їх кількість складає 43,9, сільському господарстві – 26,9, транспорті – 42, то в охороні здоров'я і соціальному забезпеченні – 63,5 % [8, с. 380]. Українські лікарі також проходять інтернатуру (перші роки роботи на посаді лікаря після закінчення медичного ВНЗ під наглядом кваліфікованого лікаря) і, як правило, продовжують підвищувати кваліфікацію в клінічній ординатурі або аспірантурі, а потім – у докторантурі.

Держава, яка здійснює монополізацію з боку попиту на працю медичних працівників, встановлює їх заробітну плату на єдиному рівні – наприклад, на рівні  $W_1$  (рис. 1). Вона зазвичай нижче, ніж конкурентна ставка заробітної плати  $W_e$ , тобто рівноважна ціна на працю на досконало конкурентному ринку. Тоді крива попиту на працю медиків частково перетворюється на горизонтальну лінію (до точки  $b$ ), а загалом вона набуває вигляду ламаної лінії  $W_1abD_e$ , яка свідчить про дефіцит праці. Його демонструє трикутник  $aeb$ . На ринку монополіста-підприємця цей дефіцит з'явиться скоріше, бо дуже низька заробітна плата малокваліфікованих робітників все ж таки впливає на їх рішення припинити працю і шукати іншу. Врешті-решт вони можуть переїхати в інший регіон країни. Що ж стосується медичних працівників, то вони зму-

шені погоджуватися з нею, бо їм значно важче покинути ринок праці, ніж представникам інших професій.

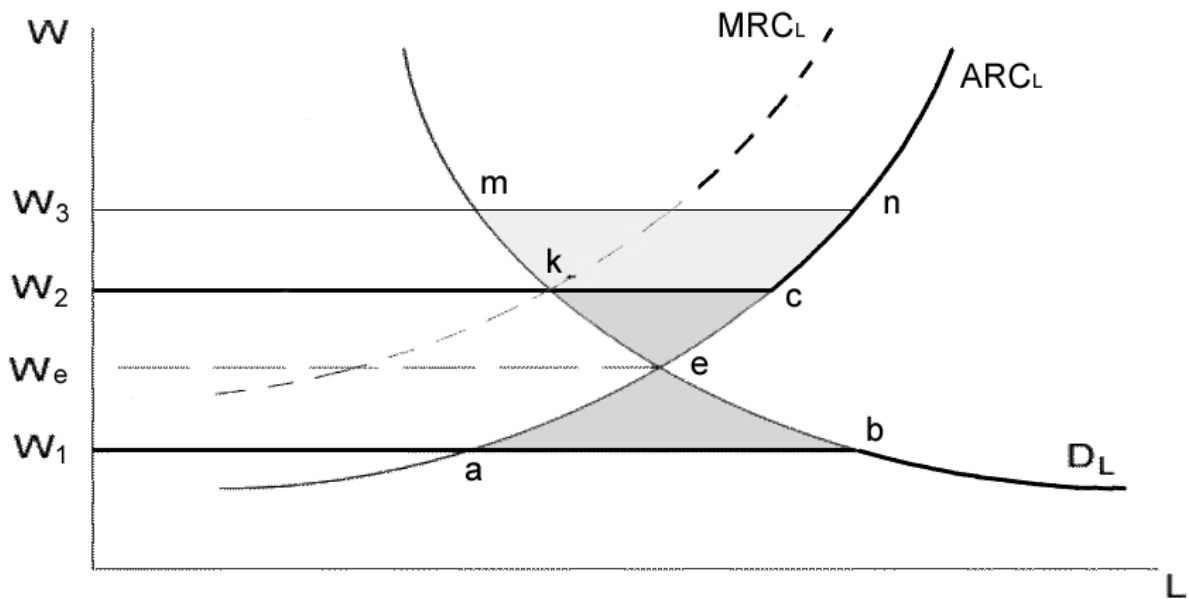


Рис. 1. Попит та пропозиція на монопсоністичному ринку

Річ у тім, що лікарська праця є відносно немобільною через особливі риси цієї професії. Лікарю складніше перекваліфікуватися, хіба що починати підприємницьку діяльність у фармацевтичній галузі. Зазвичай на освіту він витрачає значно більше грошей, часу, здоров'я, ніж, наприклад, менеджер, вчитель, інженер, економіст чи юрист. Тому значно вищі й альтернативні витрати від професійної переорієнтації. До того ж перенавчання можливе в тривалому, а не короткому періоді. Відносно низька еластичність пропозиції лікарів пояснюється також інституційним чинником – їх колегіальністю і корпоративністю, належністю до єдиної сім'ї медиків, схильністю скоріше до кооперації і співробітництва, ніж конкуренції, а також консервативною поведінкою, яка пов'язана з консерватизмом самої медицини. Ця галузь поєднує в собі біологічні і соціальні начала та виконує людинозберігаючу функцію. Обмеженість пропозиції праці лікарів можна пояснити також наявністю локальної географічної монополії в медицині. Її неминучість зумовлена прив'язаністю пацієнтів, яким тяжко пересуватися, до території медичного обслуговування. Типовими прикладами локальної монополії є поліклініки з територіальним закріпленням населення, сільські амбулаторії сімейного лікаря, а також центральні районні лікарні, розташовані за межами великих міст. Неможливість високої мобільності лікарів і медсестер на віддаленому регіональному ринку підпитує державну монопсонію.



Крім того, якщо монопсоніст-підприємець задля максимізації прибутку прагне заполучити додаткові одиниці праці, він змушено збільшує її оплату, причому не тільки на додаткові одиниці праці, а й на усі попередні, тобто підвищує оплату взагалі. У цьому разі граничні витрати (на рис. 1 –  $MRC_L$ ) на найом праці переважають середні витрати ( $ARC_L$ ) які, у свою чергу, збігаються з кривою пропозиції (завдяки єдиній ставці заробітної плати). Але державна монопсонія не в змозі привабити лікарів за рахунок інших галузей, бо вони не мають необхідної освіти. І за інших рівних умов держава втрачає сенс щодо стимулювання їх збільшенням оплати праці.

Отже, небезпека і головна вада економічної поведінки держави-монопсоніста полягає саме в *тривалому підтриманні верхньої межі заробітної плати* медичних працівників на відносно низькому рівні.

Оскільки державна монопсонія поширюється на переважну частину охорони здоров'я, то покинути її для медичного працівника є те ж саме, що і залишити національний ринок взагалі, тобто обрати для себе іншу державу. У США та Швейцарії, де монопсонія на ринку праці відсутня, еміграція лікарів з країни значно менша, ніж з Великої Британії. Більше того, в обох країнах на початку нового тисячоліття працювала найбільша частка іноземців-медиків. А, наприклад, з Німеччини тільки у 2009 р. виїхали майже 2 500 медиків. Загалом майже 17 тис. німецьких лікарів працюють за межами країни [2]. У свою чергу, вільні ніші німецького ринку праці заповнюють чеські лікарі. У 2010 р. майже 3,5 тис. з них виїхали на заробітки в країни Західної Європи, Азії і США. За цих умов українські лікарі емігрують у Чехію. Сьогодні їх в країні – майже 3 тис. [9].

Узагалі еміграція медичних працівників призводить до свого роду оголення ринку країни-донора від кваліфікованих фахівців та зниження якості медичних послуг, обмеженості вибору для пацієнтів. Проте розвинені країни розв'язують цю проблему за рахунок іммігрантів. Крім наведених прикладів, є ще державна охорона здоров'я Канади. Її уряд прийняв програму, метою якої є зменшення бар'єрів для іноземних медичних працівників. Очікується, що в 2011–2015 рр. канадський ринок праці прийме додатково 800 медсестер [5]. Виникає запитання: для кого Україна може стати державою-рецепієнтом? Теоретично – для медиків країн колишнього Радянського Союзу, а також арабських, африканських та індійських студентів, які тут навчаються. Зрозуміло, що це критична ситуація для національної безпеки країни, яка потребує програми, спрямованої на пошуки українських фахівців за кордоном і сприяння їх працевлаштуванню на батьківщині.

На жаль, стійко низький рівень заробітної плати медичних працівників в Україні підтримують ще такі чинники: зацікавленість у ньому гравців тіньового фармацевтичного і медичного ринку, неефективний у соціальному вимірі розподіл видатків державного бюджету, його дефіцит, недостатнє фі-

нансування охорони здоров'я взагалі порівняно з європейськими країнами, недосконале законодавство. Так, умовою зростання середньої ставки лікарів є адекватне зростання середньої зарплати у промисловості, бо чинною нормою є пункт ж) ст. 77 Закону України від 19 листопада 1992 р. № 2801–ХІІ «Основи законодавства України про охорону здоров'я». Він передбачає встановлення для медичних працівників у державних та комунальних закладах охорони здоров'я середніх ставок і посадових окладів на рівні не нижчому від середньої заробітної плати працівників промисловості. Але перехід до досконалішого постіндустріального етапу розвитку, якщо його брати за орієнтир, з часом перетворить цю залежність на певний тягар, оскільки відомо, що постіндустріальна економіка базується на знаннях, інноваціях, сфері послуг, а не на матеріальному виробництві та віддає пріоритет розвитку охорони здоров'я і освіти, тобто інвестиціям у людський капітал. Однак навіть за діючі законодавчі умови оплата праці медиків знаходиться у суттєвому програді. Так, якщо у листопаді 2010 р. середня заробітна плата штатних працівників промисловості України дорівнювала 2752 грн, в будівництві – 2023 грн, на транспорті – 2803 грн, в фінансовій діяльності – 4781 грн, то в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги – тільки 1677 грн [12]. Що стосується компенсації медичним працівникам первинної ланки в сільській місцевості, то самі лікарі вважають, що її розмір – принизливий [6].

З 1 січня 2011 р. мінімальну заробітну плату в Україні встановлено в розмірі 941 грн, але для працівників бюджетної сфери її залишили всупереч ст. 6 Закону України від 24 березня 1995 р. № 108/95–ВР «Про оплату праці» на рівні 613 грн, тобто кваліфіковані лікарі недоотримали щомісяця 500–600 грн. Більше того, зростає заборгованість щодо її сплати. За даними Держкомстату України, за її збільшенням у січні 2011 р. загалом в економіці на 10,4 % (до понад 1,34 млрд грн) найактивніше накопичували борги державні підприємства та установи: за рахунок коштів державних і місцевих бюджетів вони зросли на 35,8 % [4]. Це наслідок завдання МВФ щодо скорочення дефіциту Держбюджету 2011 р., великих витрат на Євро-2012 (у поточному році вони збільшаться удвічі – до 18 млрд грн), згорання низки соціальних програм і недостатнього перерахування коштів до місцевих бюджетів, що, вірогідно, призведе до збоїв у виплаті зарплати у ФАПх, поліклініках, сільських лікарнях протягом року. Місцеві бюджети, які лишилися додаткового джерела фінансування внаслідок скасування податку на володарів транспортних засобів і ринкового збору, не зможуть допомогти у заповненні цієї прогалини. Скоріше за все, альтернативою затримання зарплат для місцевих рад стане вимушене скорочування медичного персоналу за рахунок підвищення інтенсивності праці.

Узагалі зростанню офіційних доходів медиків заважає такий підхід до соціальної політики, коли національний рівень зарплати ставиться у залежність

не від цілей людського розвитку, а від рівня конкурентоспроможності товарів, що виробляються. Наприклад, заступник міністра соціальної політики України вважає, що підвищення зарплати призведе до не конкурентно високої вартості українських товарів не тільки відносно китайських, а й європейських аналогів. Логіка міркування така: за часи високих темпів зростання ВВП у 2000-х роках наша економіка спиралася на сформований за час кризи 1990–1999 років ресурс безробітних. Оскільки економічне зростання у 2010 р. призведе, на його думку, до нестачі робочої сили в розмірі 1,5–2 млн осіб, то замість підвищення заробітної плати треба запускати програму з наповнення України іммігрантами [3]. Залишимо за дужками очевидні негативні наслідки подібної міграційної політики у Європі, що саме по собі є суттєвим контраргументом і повчальним прикладом для України. Але ж не тільки практика, яка може перебувати під впливом випадкових чинників, а навіть канони теорії не корелюють із запропонованою ідеєю. Так, традиційна макро-економічна модель сукупної пропозиції, яка на певному етапі демонструє зростання заробітної плати, є спростуванням правильності її стримування на практиці. Ця модель адекватна циклічному розвитку ринкової економіки і враховує усі фази економічного циклу – і період неповної зайнятості та неповного використання обладнання, коли дійсно скорочується циклічне безробіття і ціни на зарплату майже не змінюються; і поштовхування, незначне зростання ціни праці при збільшенні обсягу національного виробництва; і період, коли економіка доходить до природного рівня зайнятості і піднесення. Саме в третій період ресурс безробітних вичерпаний, що, мабуть, і має на увазі замміністра, і для продовження виробництва підприємці і держава збільшують заробітну плату.

Інша річ – від її рівня не повинна відставати продуктивність суспільної праці. Відповідно до загальновідомої виробничої функції Кобба-Дугласа, яку розвив далі американський економіст Д. Кларк, обсяг національного доходу залежить не тільки від праці, а й від капіталу, а також від темпів науково-технічного прогресу і ефективної підприємницької діяльності. Тому головне завдання стосовно підвищення конкурентоспроможності наших товарів – це інновації та інвестиції в наукомісткі виробництва, нові технології, протидія «відпливу мізків», ліберальні умови для підприємницької діяльності, ефективні менеджмент і маркетинг, а не штучне стримування зарплати, що негативно позначається, зокрема, на медичних працівниках.

На наш погляд, існує інша ідеологія соціальної політики, якій Україні слід дотримуватися, – це, навпаки, значне підвищення частки зарплати у ВВП, поліпшення індексу людського розвитку. Не слід також забувати і про ресурс так званих «заробітчанин» з України, в тому числі тих, хто доглядає за безнадійно хворими людьми в Європі та Росії. Але одним із суттєвих стимулів для

їх повернення є знову ж таки значне, відчутне збільшення заробітної плати, що збігається з інтересами всіх працівників охорони здоров'я.

Не тільки доходи, а й умови праці лікарів стають заручниками державної монополії. Низька заробітна плата спонукає медичних працівників до додаткових доходів за межами лікарень, а інтенсифікація праці призводить до зростання серед них захворюваності та інвалідності. Унаслідок цього зростає кількість професійних помилок. Застаріле медичне обладнання несе загрозу життю і здоров'ю фахівців. Тому медики, які повинні оздоровлювати і лікувати хворих, самі помирають на 10–20 років раніше своїх пацієнтів. Останніми роками у них частіше виникають інфаркти, інсульти, психічні захворювання<sup>1</sup>. Постійно зростає також кількість тих, хто захворів на туберкульоз і СНІД. Не захищене життя медичних працівників. Підвищуються навіть смертельні ризики професії, коли хулігани нападають на «Швидкі допомоги», а родичі померлих зводять рахунки з лікарями. Саме медики у першу чергу відчувають на собі наслідки будь-яких реформ. Наприклад, лікарів однієї з поліклінік столиці примушують вступати до муніципальної лікарняної каси, інакше їм загрожує зняття надбавки до заробітної плати або зовсім звільнення, хоча доплати їм за рахунок цих кас відсутні [1]. Поки також незрозуміло, як позначиться на лікарях створення госпітальних округів у перебігу реформ (один – на 150 тис. сільського населення), інструментом яких є підвищення ефективності розподілу ресурсів охорони здоров'я і використання позитивного ефекту масштабу. Адже втрата звичного місця роботи – це стрес і погіршення здоров'я медичного працівника.

Політичні події в січні-лютому 2011 р. на Близькому Сході показали, що навіть там страждають наші медики, які змушені експортувати свої послуги з причини низької зарплати на батьківщині (у Лівії, наприклад, вона приблизно у 10–15 разів вище, ніж в Україні). Саме вони в перші дні під кулями і вогнем, без відпочинку надавали допомогу раненим мешканцям Тріполі та інших міст. Але ж наша держава має бути зацікавлена в лікуванні перш за все українців, здоров'я яких погіршується. Можливо, до Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», який у ст. 19 прописує обмеженість державою експорту товарів, необхідних для охорони здоров'я, якщо це перешкоджає інтересам охорони здоров'я населення України, слід додати гарантію обмеженості експорту медичної праці з тієї самої причини. Такою гарантією має стати адекватна її оплата в Україні.

---

<sup>1</sup> Кричущий випадок, який стався у лютому 2011 р., коли лікар вивіз із Київської лікарні і залишив на морозі п'ять бездомних пацієнтів, аби їх забрала «Швидка допомога» в іншу лікарню, свідчить не тільки про падіння моралі ескулапів і значущості клятви Гіппократа, а й про фізичне і психологічне перенавантаження лікарів, надмірну залежність від авторитарних рішень керівників, роздратованість, нестачу часу для нормального відтворення здатності до якісної праці, особливо після перенавантажених чергувань уночі.

У розвинених країнах на користь протидії стримуванню доходів медиків спрацьовують нецінові чинники попиту на їх працю, пов'язані з подовженням тривалості життя людей, зростанням ВВП і розмірів держбюджетів, усвідомленням необхідності інвестування у людський розвиток як умови процвітання держави, збігом національних і владних інтересів у поліпшенні здоров'я людей. Але найсуттєвішу урівноважуючу роль у падінні ціни праці нижче конкурентної ставки заробітної плати за кордоном відіграє монополізм медичних асоціацій, які зазвичай ведуть переговори з місцевими органами влади, беруть участь у складанні контрактів, де обумовлюються оплата і умови праці лікарів. Вони виступають у вигляді закритої профспілки. Доступ до них обмежено такими бар'єрами, як наявність медичної освіти, ліцензій (у багатьох країнах їх видають самі асоціації), необхідність складання тестових іспитів для емігрантів. У Великій Британії, наприклад, для того, аби потрапити до ланки лікарів, кваліфікацію яких занесено до списку визнаних ВООЗ медичних шкіл, необхідно продемонструвати об'єктивні докази про знання та навички. Лікар повинен успішно скласти обидва тести: мовний та загальномедичний. Після цього він отримує обмежену реєстрацію на 12–18 місяців, яку далі відновлюють. І тільки тоді можна подати заявку на отримання повної реєстрації лікаря. Але іноді обмежена реєстрація може відновлюватися протягом п'яти років, тобто процес затягується.

Теоретично монополістичне об'єднання лікарів спроможне впливати на встановлення досить високої ставки заробітної плати, наприклад  $W_2$ . На рис. 1. попит на працю в цьому разі демонструє крива попиту на працю  $W_2k$ , яка відображає надлишок праці. Його відображає трикутник  $k e c$ . Але насправді через стикання інтересів між монополістом і медиками приймається компромісне рішення про встановлення їм заробітної плати – тоді її ставка прагне рівноважного рівня  $W_e$ . Тобто, медичні об'єднання мінімізують вадю монополії, оскільки сила однієї монополії (з боку пропозиції) протистоїть силі іншої монополії (з боку попиту). І тоді на ринку праці лікарів і медсестер створюється білатеральна монополія.

Що стосується України, то тут компенсаторну роль виконують не медичні асоціації, а скоріше неформальні, тіньові платежі. Некомерційний сектор неактивний. Громадські організації створюються заради або суспільного розв'язання болючих проблем (організації чорнобильців, батьків хворих дітей, інвалідів), або це різноманітні групи самовдосконалення лікарів, клуби за інтересами тощо, або правозахисні медичні організації, або добровільні організації, що спрямовані на допомогу хворим, похилим, наркоманам, ВІЧ-інфікованим людям (назви їх проектів «Зупинімо туберкульоз», «Рак вилікуємо» та ін). Функціонування українських організацій відрізняється від зарубіжних більшою залежністю від політичних чинників, тиску зацікавлених сторін, різноманітних пристрастів спонсорів. Функцію протидії державі-монополісту вони не виконують.

Проте її невільно взяла на себе тіньова економіка охорони здоров'я, що процвітає. Держава перестає бути єдиним покупцем їхніх послуг, ця «місія» розподіляється між нею та платоспроможними пацієнтами. Так, відповідно до результатів телефонного опитування, проведеного Інститутом Горшеніна на тему «Корупція в українській медицині» з 25 по 27 лютого 2011 р., найбільшій кількості мешканців України (68,6 %) доводилося упродовж останнього року сплачувати послуги лікарів у медичних закладах [10]. На відміну від професіональних об'єднань, які на офіційно договірній основі, тобто публічно, розв'язують проблеми заробітної плати і виступають від імені продавця медичної праці, неформальні платежі працівникам – це угоди за умовчанням або завуальовані платежі покупців. Але вони так само послабляють моносоністичну обмеженість доходів лікарів і медсестер, збільшуючи їх, і певною мірою стимулюють конкуренцію між пацієнтами за кваліфіковану медичну працю. У цьому разі крива попиту  $W_1 abD_L$  на графіку втрачає сенс. Її графічне відображення наближається до класичної кривої попиту  $D_L$  і відзеркалює базову сутність закону попиту на ринку – за інших рівних умов попит на товар (працю) зростає в зворотній залежності від ціни. Кожна точка на цій кривій означає різні рівні доходів лікарів, які містять не тільки зарплату, а й неформальні платежі.

Навіть якщо їх сумарний обсяг нижче, ніж рівноважна заробітна плата  $W_E$ , але вище, ніж моносонічна ставка  $W_1$ , дефіцит праці скорочується. Насправді, в українській практиці поширеною ситуацією є така, що рівень доходів деяких медиків з урахуванням тіньових платежів стійко вище, ніж заробітна плата  $W_E$ . Вони часом перевищують рівень  $W_2$  і зупиняються на рівні, наприклад,  $W_3$ . Це пояснюється асиметрією інформації на ринку медичних послуг і можливістю лікаря впливати на кількість і відповідно на вартість лікування. Штучно вони підтримують або перевищують пропозицію своєї праці. Трикутник  $m e n$  більше за трикутник  $k e c$ . Особливо це характерно для великих міст і столиць. Тіньові доходи лікарів виконують компенсаторну функцію (хоча й ірраціонального типу) щодо моносоністичного регулювання ціни праці, але, з другого боку, призводять до нерівного доступу до лікування, залежно від платоспроможності пацієнтів.

Ще одним наслідком державної моносонії на ринку праці є примхливе співіснування дефіциту і надлишку праці, тобто структурне безробіття. Для деяких європейських країн, зокрема Німеччини, характерна нестача лікарів загальної практики – сімейних лікарів. У 2010 р. німецькі медичні фонди, асоціації і приватні страхові компанії розпочали підтримку лікарів, які бажають спеціалізуватися на загальній практиці, головним чином доплачуючи їм суттєву частину заробітної плати. Рівень фінансової допомоги варіюватиметься залежно від земель [11, с.7]. У Великій Британії, як і в Канаді, не вистачає медичних сестер, лікарні запрошують їх із країн Центральної та Східної Європи.

В Україні структурне безробіття в охороні здоров'я зумовлене доступом до додаткових неформальних доходів. Так, за великою пропозицією праці вузькопрофільних фахівців (у хірургії загального профілю, травматології, урології, гінекології, дерматології) в Україні не вистачає фтизіатрів, патологоанатомів, рентгенологів, сімейних лікарів в сільській місцевості, медичних сестер «Швидкої допомоги» і в дільничній медицині. За підрахунками МОЗ України, нам необхідно приблизно 30 тис. сімейних лікарів, а зараз їх – 7 тис. У стоматології також не вистачає імплантологів, пародонтологів та гігієністів. Ще недавно Київський і Харківський національні медичні університети були недосяжною мрією для випускників з інших областей, а нині вони складають майже половину його абітурієнтів. А в медичних коледжах столиці, які готують фельдшерів та медичних сестер, киян, за даними преси, майже немає. Тобто неможливість протидії обмеженості заробітної плати навіть за допомогою додаткових доходів, яка до того ж посилюється небезпекою праці окремих спеціальностей, породжує цілі ніші ринку медичних послуг, які не цікавлять можливих надавачів і поступово пустіють. Незначні поступки з боку держави, як, наприклад, підвищення заробітної плати відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2011 р. № 123 «Про деякі заходи щодо підвищення престижності праці медичних працівників, які надають медичну допомогу хворим на туберкульоз», відіграють роль тільки відносно до тих лікарів, хто вже працює і, можливо, не залишить цю галузь охорони здоров'я за інерцією. Але це не ті доходи, які приваблюють майбутніх фахівців.

Альтернативою посилення монопсонії є розвиток приватної медицини, яка до того ж є конкурентом тіньового ринку у державному секторі охорони здоров'я, активізує інноваційну діяльність і підтримує прогресивну структурно-технологічну перебудову галузі. Проте і вона, у свою чергу, має пагубні неспроможності, а саме: приватний ринок не здатний створювати позитивні екстерналії для суспільства (особливо це стосується інфекційних захворювань), провокує штучне зростання асиметрії інформації про якість діагностики і лікування і, найголовніше, призводить до суттєвої нерівності у споживанні медичних послуг залежно від платоспроможності пацієнта. Крім того, стартові інвестиції у приватні медичні клініки України доходять до сотень тисяч доларів і окупляються тільки у тривалому періоді. Це не цікавить вітчизняний бізнес, налаштований на негайний інтерес. Сучасні підприємці намагаються інвестувати у дуже прибутковий фінансово-промисловий сектор і отримувати надприбутки. Тому наша приватна медицина не охоплює всі сегменти охорони здоров'я, орієнтується на споживчий попит і переважає у діагностиці і лабораторних дослідженнях. Крім грошових бар'єрів, перепорою розвитку приватного медичного ринку є також недосконалість законодавства, бюрократія і нестача кваліфікованих медичних кадрів.

**Висновки.** Функціонування суспільного сектору охорони здоров'я означає в той же час тиск державної монополії на ринок медичної праці. За інших рівних умов, це призводить до монополюно низької ціни праці лікарів та медсестер, погіршення її умов, зниження якості діагностики і лікування та еміграції медичних працівників. У розвинених економіках цьому протидіє монополізм професіональних медичних асоціацій. Але в Україні цю функцію невільно виконує тіньова економіка, яка збільшує доходи лікарів, та приватний медичний сектор. Платою за це є порушення конституційного принципу рівного доступу до охорони здоров'я для мешканців країни, зростання захворюваності, погіршення індексу людського розвитку, який визначається щорічно ООН.

З цієї точки зору поширена в медичній літературі, а також у багатьох висловлюваннях управлінців охорони здоров'я, у тому числі МОЗ, думка про створення єдиного медичного простору [див., напр. 6]. потребує ретельного обміркування. Навіть ґрунтовні аргументи щодо переведення багатьох відомчих медичних закладів під підпорядкування МОЗ з причин усунення непотрібного дублювання медичних послуг, надмірного ліжкового фонду та підвищення ефективності використання ресурсів охорони здоров'я, удосконалення медичної статистики, схоже, не на часі. Цей крок, скоріше, збільшуватиме силу державної монополії на ринку медичної праці. В умовах переважання в парламенті та місцевих радах інтересів фінансово-промислових груп, які наразі безперечно відхиляються від державно-національних інтересів, слабкої законодавчої ініціативи МОЗ (до речі, його зараз очолює вже 15-й за роки незалежності міністр), неефективного менеджменту та слабкого впливу медичних громадських організацій і профоб'єднань на рівень офіційних доходів лікарів, це призведе до подальшого штучного їх стримування.

## ЛІТЕРАТУРА

1. В больничную кассу врачей загнали под угрозой увольнения [Электронный ресурс] / Газета по-киевски. – 2011. – 27 янв. – Режим доступа : <http://mycityua.com/news/city/2011/01/27/123727.html>.
2. В Германии может начаться дефицит врачей [Электронный ресурс] / Главное. – 2010. – 5 сент. – Режим доступа : <http://glavnoe.ua/news/n57701>.
3. В Україні бракує робочої сили [Електронний ресурс] / Економ. правда. – 2011. – 11 лют. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>.
4. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Интеграция врачей, получивших образование за пределами Канады [Электронный ресурс] / Canadian immigration services. – Режим доступа : [http://www.canada-ua.com/immigration\\_news.html](http://www.canada-ua.com/immigration_news.html).



6. Лиманський Р. Має бути єдине медичне поле / Р. Лиманський // Ваше здоров'я. – 2011. – 18 лют. – № 7. – С. 4.
7. Процевський О. І. Шляхи забезпечення балансу інтересів сторін трудового договору / О. І. Процевський // Зб. наук. праць. – Х. : Харк. нац. пед. ун-т, 2006. – Вип. № 7. – С. 39–42.
8. Статистичний щорічник України за 2009 р. – К. : Держ. підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 566 с.
9. Чешские врачи бегут на Запад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/labor-market/ukrainian-labor-market/>.
10. Украинцы считают систему здравоохранения коррумпированной [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://health.unian.net/rus/detail/217082>.
11. Garrido M. V. Specialists in Germany / M. V. Garrido // Euro Observer. – Summer 2010. – Vol. 12. – № 2. – С. 6–7.
12. OECD Health Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.oecd.org/document/16/0,3746,en\\_2649\\_37407\\_2085200\\_1\\_1\\_1\\_37407,00.html](http://www.oecd.org/document/16/0,3746,en_2649_37407_2085200_1_1_1_37407,00.html).

## ИЗДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОНОПСОНИИ НА РЫНКЕ МЕДИЦИНСКОГО ТРУДА

**Каминская Т. М.**

Посвящено издержкам монопсонии на рынке труда медицинских работников. К ним относятся сдерживание цены труда, эмиграция и снижение качества медицинских услуг. В развитых странах компенсаторную роль играют медицинские ассоциации, которые противостоят монопольному давлению государства на зарплату. В Украине – теневая экономика, она не способствует воплощению конституционного права граждан на равный доступ к здравоохранению.

**Ключевые слова:** монопсония, рынок медицинского труда, медицинская услуга, миграция, зарплата.

## THE FAILURES OF THE PUBLIC MONOPSONY IN THE HEALTH LABOUR MARKET

**Kaminskaya T. M.**

The article is covering the weaknesses of the medical labour market monopsony. One can refer to them the labour price containment, emigration and diminishing of the medical services qualities. In the developed countries the compensative role is executed by the medical associations that provide a countervailing power to the government press on the salary. In Ukraine the same role belongs to the shadow economy but it does not promote the implementation of the constitutional human rights on the equality of access to health care.

**Key words:** monopsony, health labour market, medical services, migration, salary.

УДК 330.341.1

## ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РЕСУРСУ

*І. Г. Яненкова, кандидат економічних наук, доцент  
ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України»*

*Обґрунтовано взаємозв'язок інститутів і економічного зростання. Узагальнено погляди науковців на організаційний ресурс. Розвинено ресурсно-орієнтований підхід у напрямі залучення організаційного ресурсу до реалізації стратегії інноваційного розвитку економіки. Обґрунтовано положення про досягнення мінімізації трансакційних витрат шляхом диференційованого закріплення трансакцій за структурами керування ними.*

***Ключові слова:** організаційний ресурс, національна інноваційна система, інституціональне середовище, інноваційна політика, ресурсно-орієнтований підхід.*

***Постановка проблеми.** Сьогодні слушно вважається, що далеко не всі соціально-економічні проблеми можуть бути розв'язані за допомогою ринкових інструментів. Необхідні інституційні механізми, що забезпечують ефективну реалізацію ринкових відносин. Формування цих механізмів – одне із найважливіших завдань інноваційної політики як складової державної політики, що повинна стимулювати економічні інститути, підвищувати ефективність політичних структур, підтримувати соціальні організації, активізувати діяльність освіти, науки, культури.*

*Процес формування і вдосконалення інститутів, їх соціальна активність обумовлюють об'єктивну необхідність інноваційного характеру управління, розширення інноваційного сегмента розвитку господарюючих суб'єктів у частині управління інноваціями, тому закономірно, що інституціональне і просторове середовище стає предметом пильного дослідницького інтересу, а проблема наукового пошуку інноваційних методів і технологій ресурсного забезпечення все більше актуалізується.*

***Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У численних сучасних дослідженнях, що стосуються рушійних сил взаємозалежних процесів розвитку інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності і економічного зростання [1], все частіше відзначається ключова роль інституціонального середовища. Крім того, результати емпіричних досліджень також вказують на те, що заходи політики, зокрема, ті, що спрямовані на забез-*

печення відкритості торгівлі, макроекономічну стабілізацію і управління обмінним курсом, самі по собі, поза зв'язком з якістю національних інститутів не справляють якого-небудь незалежного впливу на показники довгострокового економічного зростання [2]. Посилення акценту на ролі інститутів покладено і в основу так званого «розширеного Вашингтонського консенсусу» [3]. Однак у цих дослідженнях і відповідних публікаціях не зовсім чітко розглядається роль організаційного ресурсу в забезпеченні взаємозв'язку національної інноваційної системи (НІС) та інноваційної політики.

**Формулювання цілей.** Тому видається за доцільне проаналізувати вплив організаційного ресурсу на інноваційний розвиток економіки крізь призму ресурсноорієнтованого підходу та інституціональної теорії.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно з неокласичною парадигмою, що панувала в економічній науці протягом більшої частини ХХ ст., підприємство (фірма) традиційно виступає як «чорний ящик», непроникний і позбавлений внутрішньої структури «автомат» для перетворення ресурсів [4] у продукти. Функція такої організації має інструментальний характер – вона виступає лише «передаючою ланкою» між ринковим попитом і умовами ресурсних ринків при заданій виробничій технології [5]. Оскільки в країнах з ринковою економікою основна частина суспільного продукту виробляється саме фірмами, можна стверджувати, що в економічній теорії тривалий час був відсутній один з її ключових елементів.

Неприйнятність такого становища стала зрозумілою вже у 30-ті роки ХХ ст. (про що свідчить опублікована в 1937 р. робота Р. Коуза «Природа фірми»), але ще більш тридцять років знадобилося для формування каркасу нової інституціональної економічної теорії, наріжним каменем якої є теорія фірми. В останні двадцять років категорії зазначеної теорії багато в чому визначають економічний погляд на світ [6]. Однак поступово серед економістів поширюється переконання у тому, що нова інституціональна теорія все-таки не змогла виконати заявлене нею завдання і стати загальною теорією економічної організації. Модель організації як пучка контрактів між суб'єктами, що відрізняються від *homo economicus* лише обмеженою раціональністю і схильністю до опортуністичної поведінки, навряд чи може претендувати на роль адекватного теоретичного опису сучасних організацій індустріальної і постіндустріальної економік [7].

Останніми роками в економіці набирає силу напрямок, що може вважатися альтернативою не тільки неокласичній теорії, а й новому інституціоналізму – ресурсноорієнтованому підходу. Його основи було закладено публікацією в 1959 р. праці Е. Пенроуз «Теорія зростання фірми»

(в якій можливість нагромадження організаційно специфічних ресурсів є основним обґрунтуванням існування фірми), а подальший розвиток пов'язаний з роботами Д. Ричардсона, Дж. Барні, Б. Вернерфельта, Р. Гранта, Б. Лоусбі, Р. Рамельта, Д. Тіса, Н. Фосса та ін. Цей підхід починає здобувати популярність і в теоретичних публікаціях російських учених [8], а сутність його полягає в тому, що на перше місце висуваються ті сили, які виділяють фірму з ринкового середовища (не даючи їй розчинятися в ринкових транзакціях) і поява яких у принципі не може бути пояснена балансом ринкових і управлінських транзакційних витрат. Представники цього підходу розглядають людські здатності (насамперед колективно розподілені неявні знання і досвід) як основу, на якій індивідуальні агенти поєднуються в єдине ціле. Виникаюча при цьому цілісність (фірма) слугує джерелом особливої продуктивності, недосяжної в умовах контрактиції між продавцями і покупцями. Головним невідтвореним ресурсом є управлінська кваліфікація. Здібності менеджерів опановувати і координувати виробництво згодом зростуть, оскільки менеджери вчаться. Тим самим уводиться поняття організаційного навчання, яке в цьому разі прирівняне до навчання менеджерів. Отже, обмеженням розміру фірми є в першу чергу здатність менеджерів забезпечувати її зростання.

Проте і цей підхід не позбавлений певних недоліків, що залишають простір для нових теоретичних розробок. Поза межами його положень залишаються параметри «людського виміру» фірми, пов'язані із соціальними процесами, що відбуваються в ній. У цьому контексті заслуговує на увагу теорія Пфеффер і Саланик [9], де обґрунтовується залежність від ресурсів, згідно з якою організації здатні виживати в тому ступені, в якому вони здобувають і підтримують свої ресурси. Більш конкретно: організації існують у системі соціальних відносин, і ці відносини обмежують застосування ресурсів та визначають їхню специфічність.

Інтерес до ресурсного підходу підвищується в 1980-х роках у зв'язку з публікацією низки статей, що підкреслювали важливість неоднорідного розподілу ресурсів у конкурентній динаміці фірм. Узагальнення основних поглядів науковців до ресурсного підходу наведено в табл. 1. Організації в боротьбі з суперниками прагнуть створити стійкі конкурентні переваги за рахунок високої якості, більш низьких витрат і особливої ринкової позиції. Стійкі конкурентні переваги можуть бути досягнуті тільки за рахунок диференціації внутрішніх параметрів і створення унікальних ресурсів фірми.

Т а б л и ц я

**Характеристика наукових поглядів на організаційний ресурс**

Сутність підходу	Автор, джерело
Ресурси, якими фірми наділені неоднорідно і які забезпечують довгострокову стратегічну перевагу, мають такі якості: а) цінність, б) рідкість, в) неможливість точної імітації, г) відсутність стратегічно еквівалентних субститутів ресурсу, які є цінними, але при цьому не є ні рідкісними, ні обмеженими за імітацією організаційно-специфічні компоненти	Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / J. Barney. – Journal of Management. – Vol. 17. – P. 99–120.
Серед усіх специфічних ресурсів пріоритетна увага приділяється кодифікованому і особливо некодифікованому знанню (за термінологією М. Поланьї, «явне» і «неявне» знання)	Polanyi M. The Tacit Dimension. / M. Polanyi / Doubleday, Garden City. – NY, 1966.
Здібності являють собою особливий тип знань, «знання як» (knowing how) – на відміну від «знання про» («knowing that»), інформації про щонебудь	Loasby B. The Organization of Capabilities / M. Loasby / Journal of Economic Behavior & Organization. – 1998. – Vol. 35. – P. 140.
Знання багато в чому залежать від соціального оточення і внутрішньої структури фірми: воно специфічно саме на рівні колективу, організаційної цілісності, і жоден індивід окремо не є його носієм	Mahoney J. The resource-based view within the conversation of strategic management : J. Mahoney, R. Pandian. – Strategic Management Journal. – 1992. – Vol. 13. – No. 5. – P. 363–380.
Некодифіковане знання багато в чому визначає специфічність організаційних ресурсів. Якщо практично всі інші ресурси (фізичні активи, кодифіковане знання, індивідуальний людський і соціальний капітал) можуть бути трансльовані з однієї фірми в іншу, з одного інституціонального оточення в інше, то трансльованість некодифікованого організаційноспецифічного знання дуже низька	Когут Б. Знання фірми, комбinationные способности и репликация технологий / Б. Когут, У. Зандер // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 1. – Т. 2. – С. 121–140.
Пропонує розглядати фірму як «інститут інтеграції знань» (knowledge-integrating institution), в якому за рахунок динамічного процесу навчання і збереження знань реалізуються інновації і відбувається розвиток фірми: «Фірми існують як інститути проведення товарів і послуг тому, що вони можуть створювати умови, в яких безліч індивідів може інтегрувати свої спеціальні знання»	Grant R. Toward a Knowledge-Based Theory of the Firm / R. Grant. – Strategic Management Journal. – 1996. – No. 17. – P. 112.

Закінчення табл.

Сутність підходу	Автор, джерело
Введено поняття «динамічних здібностей» (dynamic capabilities), що визначаються як «потенціал фірми» в інтегруванні, створенні та реконфігурації внутрішніх і зовнішніх компетенцій для відповідності швидко мінливому середовищу. Динамічні здібності відображають потенціал організації в досягненні нових та інноваційних переваг. Автори виділяють такі види динамічних здібностей або «компетенцій»: 1) активи (унікальні технологічні, фінансові, репутаційні ресурси); 2) координаційні (управлінські структури (забезпечують організаційноспецифічні координацію, навчання, реконфігурацію здібностей); 3) траєкторії розвитку (еволюційний шлях, котрий пройшла організація, як обмежувач можливостей подальшого розвитку)	Тис Д. Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д. Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестн. Санкт-Петербургского гос. ун-та. – Серия «Менеджмент». – 2003. – № 4. – С. 148, 162–165.

*Джерело:* Розроблено та складено за [10].

На даний час у сфері економічного розвитку на основі інновацій існує декілька наукових теорій, що базуються на системному підході, де як один з основних чинників економічного зростання виділяється інституціональний: 1) парадигма технологічних укладів; 2) кластерна теорія, 3) концепція національних інноваційних систем.

Зокрема, під національною інноваційною системою розуміється сукупність різних інститутів, які разом і кожний окремо роблять свій внесок у створення і поширення нових технологій, утворюючи організаційно-правову основу, що слугує урядам для формування і реалізації політики, яка впливає на інноваційний процес; загальносистемні взаємозалежності у конкретній країні, які справляють вплив на процеси генерування інновацій та їх поширення у відповідній країні. У цьому контексті можна виділити державну систему підтримки інновацій, або НІС у вузькому розумінні цього поняття, та рамкові умови, або НІС у широкому визначенні. Так, автори концепції НІС відводять важливу роль процесам навчання і нагромадження знань, особливо приділяючи увагу їх інституціональному аспекту (тобто організаціям, принципам і формам, в яких відбуваються ці процеси) і безпосередньому впливу інституціонального контексту інноваційної діяльності на її утримання і структуру. Сама ідея пріоритетності навчання в інноваційній діяльності аргументується тим, що цей процес має загальний, колективний характер і зумовлений наявністю формальних інститутів, суспільних норм і цінностей. Масштаби і динаміка створення та поширення інновацій залежать від низки взаємозалежних інституціональних моментів: наявності спеціалізованих організацій

(університетів, інститутів, НДІ, КБ та ін.); відповідності їх іншим громадським інститутам (законодавчим обмеженням, традиціям, цінностям); взаємодії їх один з одним як елементів колективної системи створення і використання знань.

Одним із провідних напрямів сучасної теорії інноваційного розвитку є концепція технологічних укладів, автори якої – російські вчені, зокрема, С. Глазьев і Д. Львов [11], український учений – Ю. Бажал [12]. Дослідження закономірностей довгострокового економічного розвитку були узагальнені в теорію технологічних укладів – цілісних комплексів технологічно сполучених виробництв і відповідних техніко-економічних парадигм, періодичний процес послідовного заміщення яких визначає «довгохвильовий» ритм сучасного економічного зростання. У перебігу кожної структурної кризи і кожної депресії заміщення домінуючих технологічних укладів, що супроводжують цей процес, відкриваються нові можливості економічного успіху.

Взаємозв'язок інститутів і економічного зростання полягає у тому, що, з одного боку, інститути можуть сприяти або перешкоджати його досягненню, а з другого – економічне зростання впливає на створення, розвиток і трансформацію інститутів. Одне із провідних місць у теорії економічного зростання на основі інституціональних чинників посідає теорія Й. Шумпетера. З інституціональної точки зору в цій теорії виділяється не стільки фігура підприємця-новатора, скільки зовнішнє середовище, інституціональна структура ринку, в якій він діє. Досягнення рівноваги в умовах конкуренції можливо тільки в особливих інституціональних рамках, що дозволяють виробникам нових благ та їх споживачам обмінюватися інформацією і погоджувати інтереси.

За даними експертного висновку ЄЕК ООН [13], в національних інноваційних системах країн наздоганяючого розвитку виявлено такі загальні для них слабкі місця структурного характеру: по-перше, інноваційна діяльність обмежена рамками невеликої кількості великих національних підприємств, що інвестують у таку діяльність досить значну частину своїх доходів; по-друге, малі і середні підприємства (МСП) являють собою найбільш слабку частину національної інноваційної системи, про що свідчить дуже низька частка таких підприємств, що займаються інноваційною діяльністю; по-третє, іноземні компанії вкладають у НДДКР порівняно більше коштів, ніж національні компанії. Крім цього, усе ще існує значний розрив між продуктивністю національних і іноземних компаній, що веде до синдрому дуалістичної економіки.

Реалізація стратегії наздоганяючого розвитку повинна сприйматися не тільки як прийняття технологій, що використовуються у сталих галузях в умовах іншого середовища, а також як розвиток власних інновацій, в першу чергу організаційного плану. Таким чином, посилюються значення і роль організаційного ресурсу як системного каталізатора у реалізації стратегії економічного розвитку. В цьому контексті стосовно сутності інноваційної

політики до традиційних уявлень про необхідність підтримувати НДДКР, щоб компенсувати неефективність ринку, додаються розуміння виявів неефективності ринку, органічно притаманні інноваційним системам. До таких відносять, наприклад, відсутність належних здібностей у приватному секторі, неефективність інститутів і мереж або систем та рамкова неефективність або неефективність регуляторних систем.

Важливе значення системних інструментів обумовлено зростанням ролі нових функцій в управлінні сучасними інноваційними процесами, таких як: управління системними зв'язками; проектування (або демонтаж) і організація інноваційних систем; створення платформ для нагромадження знань, навчання і експериментування; створення інфраструктури для стратегічного аналізу; формулювання потреб і розроблення стратегічного перспективного бачення процесу розвитку.

Проте в українській практиці зазначені інструменти виконують лише малу частину цих системних функцій. Сподіваємось, що в майбутньому (зادля скорішого виходу з кризи і реального розвитку модернізаційних процесів) набори використовуваних заходів і цілі політики зазнають істотних змін і системні інструменти використовуватимуться в більш широких масштабах. У цьому контексті потребує обґрунтування інституціональна структура інноваційного потенціалу економічного зростання, що включає: наявність сильних економічних і державних інноваційних інститутів, високу якість інституціонального середовища, ефективне інноваційне законодавство і нормативно-правове регулювання інноваційної сфери, захист прав інтелектуальної власності, наявність права і довіри, а також ефективних форм реалізації інноваційного потенціалу.

Однак слід вказати на існування й іншої думки: раціональна політика повинна враховувати необхідність дотримання критично важливого балансу уваги економічним агентам (компаніям та їх організаційним можливостям), з одного боку, та їх зв'язкам з іншими учасниками інноваційної системи (університетами, науково-дослідними і технологічними організаціями тощо) – з другого. На нашу думку, акцентування уваги виключно на зміцненні зв'язків без приділення належної уваги економічним агентам або ключовим вузлам мереж взаємодії може знизити ефективність інноваційної політики.

Слід звернути увагу на ще один аспект сучасної інноваційної політики в її взаємозв'язку зі складовими НІС: це винайдення балансу між інституціональним і конкурсним фінансуванням, оскільки системи установ, що виконують НДДКР, повинні забезпечувати не тільки стимули для роботи, а й відповідну стабільність. Практика показує, що ставка на інституціональне фінансування, як правило, відгороджує існуючі структури від необхідності здійснення змін і створює мало стимулів для підвищення ефективності, продуктивності або розвитку інновацій. У цьому зв'язку необхідно більшою мірою використову-



вати методи конкурсного розподілу ресурсів і проектного фінансування. Треба вказати також на саму якість методів фінансування як в інституціональній, так і в конкурсній системах. Крім того, ці два принципи не є взаємовиключними, і пакети державних субсидій можуть надаватися за результатами конкурсу на більш довгострокове фінансування.

Таким чином, у багатьох розвинених і в усе більшій кількості країн наздоганяючого розвитку політика, спрямована на підвищення конкурентоспроможності і розвиток інноваційної діяльності, здійснюється на основі підходів НІС, що дозволяють урахувати вплив організацій і інститутів на інноваційну діяльність у масштабах держави.

На думку Д. Ригаліна [14], інноваційна взаємодія в економічній системі є взаємодією, яка спрямована на реалізацію інноваційних рішень у суспільстві. Вона розпочинається ще до появи інновацій, а саме – з появи інвенції, тобто нового науково-технічного знання, нового інноваційного проекту, нового винаходу. Це свого роду інноваційна компетенція, джерело інновацій, що започатковується на новому знанні. З позиції необхідності створеної організаційної платформи як інноваційного інституту пропонуються такі організаційні платформи: 1) консервативна – реалізація проектів у рамках конкурентної боротьби між двома і більше господарюючими суб'єктами; 2) платформи формування інфраструктури в рамках існування НІС та реалізації основних положень державної інноваційної політики, спрямовані на здійснення державної підтримки комерціалізації результатів інноваційної діяльності та ін.; 3) платформи поведінки індивідів та груп індивідів; 4) платформи реалізації критичних технологій – весь спектр забезпечення державними структурами спільних з підприємницьким сектором економіки у вигляді державних корпорацій; 5) організаційні платформи типу «кластер»; 6) платформи типу «мережа компетенцій» – реалізація технологічного ланцюжка створення кінцевого продукту в певних рамках; 7) платформа інвестиційного типу – пов'язує учасників інноваційної взаємодії у фінансовій сфері; 8) платформи дифузії ідей приватного сектору – розвиток малих інноваційних підприємств; 9) платформи захисту інтелектуальної власності – проектуються як механізм правового забезпечення учасників ринку інтелектуальної праці.

Важливе значення має вивчення впливу інститутів на структуру стимулів, що спонукають людей діяти. Інститути утворюють базисну структуру, спираючись на яку люди прагнуть знизити невизначеність у процесі виробництва, розподілу та обміну і тим самим зменшити ризик, а отже, трансакційні витрати в економічній діяльності. У контексті розгляду організаційного ресурсу нас цікавить здатність інститутів мінімізувати трансакційні витрати, що дає можливість збільшувати сукупний дохід співтовариства за рахунок прийняття законодавчих актів, які забезпечують прогнозовані соціально-економічні наслідки ухвалених рішень. У практиці України суттєві інституціональні

зміни відбуваються повільно, звідси – висока непевність, що спричиняє значні витрати на ці зміни.

Для порівняльного інституціонального аналізу будь-якої економічної системи, на нашу думку, правильним слід вважати положення про те, що мінімізація трансакційних витрат досягається шляхом диференційованого закріплення трансакцій за структурами керування ними (неоднаковими за своїми здатностями до адаптації і витратами на їхнє функціонування). При цьому соціальний контекст, в якому реалізуються трансакції (звички, вдачі, звичаї тощо), має значення, і отже, його необхідно враховувати при аналізі контрактів, здійснюваних в умовах різних культур. Слід зазначити, що зростання ролі держави в даному контексті полягає не тільки в тому розумінні, що вона повинна активно впливати на інституціональне середовище в економіці, а й в тому що процес необґрунтованого створення інститутів, як переконливо показує еволюційна теорія, далеко не завжди відбирає кращі, оптимальні варіанти. Якщо інституціональне середовище не в змозі виконати необхідні функції, то параметри розвитку конкретних суспільств погіршуються.

Інституціональне середовище має створювати умови для відбору найбільш ефективних елементів інституціональної структури з альтернативних форм економічної координації. Прикладами інституціональних форм є: в економіці – конкретні форми зв'язків між господарюючими суб'єктами – контракти або механізм планування, організаційно-правові форми діючих в економічній сфері організацій, порядок встановлення цін тощо; в політичній сфері – прийняті принципи територіального устрою, різні процедури виборів, способи оформлення централізованої влади, різноманітність структур керівних органів держави та ін.; в ідеологічній сфері – національні ідеї, доктрини, наукові концепції, філософські теорії, стійкі норми поведінки і под.

**Висновки.** Подальший розвиток інституціональних основ в країні вимагає розв'язання фундаментальних завдань інституціонального потенціалу, створення стимулів у державних структурах, громадянському суспільстві та приватному секторі. В умовах України цей підхід може включати підвищення відповідальності (підзвітності) політичних діячів; розширення участі громадянського суспільства в політичному процесі і нагляд з боку засобів масової інформації; модернізацію системи управління державним сектором та ін.

Інституціональна теорія дозволяє на рівні господарюючих суб'єктів визначити цільову функцію на перетині міждисциплінарних векторів розвитку суспільства і природи. Якщо економічні теорії основною метою виробництва проголошують відтворення капіталу, то теорія цілісності управління економікою основною метою виробництва ставить відтворення якості життя населення при постійній мінімізації суспільно необхідних витрат, розраховуючи на одиницю корисного ефекту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України. Т. 1 : Економіка знань – модернізаційний проект України / за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007.
2. Easterly W., Levine R. Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development // *Journal of Monetary Economics*. – 2003. – Vol. 50. – No. 1. – P. 3–39.
3. Rodrik D. Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform // *Journal of Economic Literature*, 2006. – Vol. 44. – No. 4. – P. 973–987.
4. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон // Holmstrom B., Tirole J. *The theory of the firm* // R.Schmalensee, R. Willig (eds.) *Handbook of Industrial Organization*, Amsterdam: North-Holland, 1989. – P. 63.
5. Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие / Ф. Махлуп // *Вехи экономической мысли*. Т. 2. Теория фирмы. – СПб. : Экон. школа, 1995. – С. 82–84; Slater M. Foreword to Edith T. Penrose «The Theory of the Growth of the Firm» / M. Slater. White Plains, NY : M. Sharpe, 1980. – P. VII–XXX; Luksha P. Niche construction: the proposal for reconsideration of organization-environment interaction. Paper presented at the European Network on Economics of the Firm Workshop / P. Luksha. – Rotterdam, 8–9 September, 2005.
6. Donaldson L. American Anti-management Theories of Organization. A Critique of Paradigm Proliferation / L. Donaldson. – Cambridge University Press, 1995.
7. Pitelis, C. (ed.) *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*. Basil Blackwell, 1995; Ingham G. Some Recent Changes in Relationship Between Economics and Sociology. – *Cambridge Journal of Economics*, 1996. – Vol. 20, No. 2. – P. 243–276.
8. Катькало В. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В. С. Катькало // *Вестн. Санкт-Петербург. ун-та: Сер. Менеджмент*. – 2002. – № 4. – С. 20–42; Клейнер Г. От теории предприятия к теории стратегического управления / Г. Б. Клейнер // *Рос. журн. менеджмента*. – 2003. – № 1. – Т. 1. – С. 31–56.
9. Pfeffer J. The external control of organizations: A resource dependence perspective / J. Pfeffer, G. Salancik. – N. Y. : Harper and Row, 1978.
10. Лукша П. Экономическая организация: на пути к синтетической теории / П. Лукша, М. Белоусенко // *Вопр. экономики*. – 2006. – № 2.
11. Глазьев С. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования / С. Глазьев, Д. Львов, Г. Фетисов. – М. : Наука, 1992. – 164 с.
12. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін : навч. посіб. / Ю. М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 238 с.
13. Уроки опыта стран – членов ЕЭК ООН. – Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. – Нью-Йорк и Женева, 2007.
14. Рыгалин Д. Б. Обеспечение устойчивости инновационных взаимодействий на основе организационных платформ / Д. Б. Рыгалин // *Инновации*. – 2009. – № 2 (124). – С. 71–75.
15. Экономика, основанная на знаниях : учеб. пособие / под общ. ред. А. Л. Гапоненко. – М. : РАГС, 2006. – 352 с.

16. Зарнадзе А. Институциональная методология обеспечения целостности управления социально-экономической системой / А. А. Зарнадзе // Экономика и матем. методы. – 2008. – Т. 44, № 1. – С. 58–61.

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РЕСУРСА**

**Яненко И. Г.**

Обосновано взаємозв'язок інститутів і економічного росту. Обобщены взгляды ученых на организационный ресурс. Развито ресурсноориентированный подход в направлении использования организационного ресурса в реализации стратегии инновационного развития экономики. Обосновано положение о достижении минимизации транзакционных издержек путем дифференцированного закрепления транзакций за структурами управления ими.

**Ключевые слова:** организационный ресурс, национальная инновационная система, институциональная среда, инновационная политика, ресурсноориентированный подход.

## **INSTITUTIONAL ASPECTS OF ORGANIZATIONAL RESOURCE**

**Yanenkova I. G.**

Institutes and economy's growth connection is grounded. There are summarized thoughts of scientists at the organizational resource. The resource-based approach is developed in direction of using the organizational resource for inculcation a strategy of economy innovation development. There is grounded a thesis about achievement minimization transaction expenses at determined fixing transactions by their management structures.

**Key words:** organizational resource, national innovation system, institutional environment, innovation policy, resource-based approach.

УДК 330.1;330.341.1

## **КУЛЬТУРНА ІНЕРЦІЯ РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ФОРМИ ТА НАСЛІДКИ**

**О. В. Ярмак**, кандидат економічних наук

*Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі*

*Розглянуто особливості та суперечності інституціоналізації інтелектуальних послуг в умовах трансформаційної економіки України. Доведено, що*

формальна інституціоналізація шляхом імпорту інститутів обмежується культурною інерцією, що зумовлює формування інституціонального вакууму та тінізацію інтелектуальних послуг.

**Ключові слова:** інтелектуальні послуги, культурна інерція, імпорт інститутів, інституціоналізація інтелектуальних послуг

**Постановка проблеми.** Формування інституціональної структури інтелектуальних послуг – найважливіша умова ефективності діяльності з їх надання, одержання, використання у виробничих, інноваційних, соціальних, духовних цілях суспільного розвитку в умовах ринкової трансформації економіки. Підкреслюючи принципове значення забезпечення «інституціональної надійності» відносин економічних агентів, Д. Норт пише: «Зростаюча спеціалізація і поділ праці викликають необхідність розвитку інституціональних структур, які дозволяють людям здійснювати дії, побудовані на складних відносинах з іншими людьми, – складних як з погляду індивідуальних знань, так і з погляду тривалості у часі. Розвиток складної мережі соціальних взаємозв'язків був би неможливим, якби подібні інституціональні структури не знижували невизначеність, пов'язану з такими ситуаціями» [1, с. 71].

Нині в Україні інституціоналізація інтелектуальних послуг є однією з визначальних умов ефективної реалізації їх соціально-економічної ролі як найважливішого чинника нагромадження і використання інтелектуального потенціалу інноваційного розвитку економіки. Як слушно підкреслює І. Агапова, «інформація і знання, у яких має потребу економічний суб'єкт, у великому ступені є похідними від конкретного інституціонального середовища, яке визначає напрями їх придбання. Більш того, цей напрям може бути вирішальним чинником довгострокового розвитку суспільства» [2, с. 189].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Інтелектуальні послуги та проблеми їх інституціоналізації в Україні не набули ще значення актуального об'єкта економіко-теоретичних досліджень. Окремі види інтелектуальних послуг, особливості формування і функціонування їх ринків в умовах трансформаційної економіки досліджуються українськими і зарубіжними фахівцями: А. Бліновим, В. Вербою, Ю. Забродіним, Т. Камінською, О. Марченко, Т. Решетняк та ін.

**Формулювання цілей.** Метою статті є розкриття суперечностей сучасного етапу інституціоналізації інтелектуальних послуг в Україні, обґрунтування пропозицій щодо їх подолання.

**Виклад основного матеріалу.** Інтелектуальні послуги за економічним змістом – це певні професійні дії фахівців різних галузей знання, основними ресурсами здійснення яких виступають загальні і спеціальні знання і інформація, а результатом – накопичення і розвиток людського капіталу домогосподарств, фірм, суспільства, що становить основу інноваційного розвитку національної економіки.

Інституціоналізація інтелектуальних послуг, що забезпечує «інституціональну надійність» і ефективність їх виробництва, обміну і споживання, – це процес установаження, зміни та розвитку формальних і неформальних, базових і комплементарних норм, що регулюють поведінку і взаємини економічних агентів. В умовах трансформаційної економіки інституціональна структура ринкової економічної системи тільки формується, тому інститутам освіти, охорони здоров'я, науково-технічних і консалтингових послуг властиві суттєві особливості, зумовлені як незавершеністю формування інституціонального середовища в цілому, так і специфікою їх становлення в перехідних суспільствах [3].

Сьогодні для формування інституціонального середовища даної сфери інтелектуальної діяльності в Україні характерні, на наш погляд, такі особливості.

1. Формальна інституціоналізація інтелектуальних послуг в умовах трансформаційної економіки України здійснюється, як правило, у формі імпорту (запозичення) інститутів – будівництва формальних інститутів відповідно до зразків, що існують в інших країнах. Прикладами імпорту інститутів у сфері інтелектуальних послуг в Україні можуть служити впровадження у вищій школі кредитно-модульної системи, триступінчастої системи навчання, зовнішнього тестування, розвиток платних освітніх і медичних послуг, використання міжнародних стандартів аудиту як основи вітчизняних стандартів надання аудиторських послуг, впровадження норм саморегулювання у сфері консалтингу за зразками європейських країн та ін.

Імпорт інститутів, метою якого є «зміна траєкторії інституціонального розвитку» [4, с. 205], здійснюється на основі формальних норм, зокрема, законів та підзаконних актів, що регулюють сфери освіти, охорони здоров'я, науково-технічного обслуговування, підприємницьку діяльність з надання консалтингових послуг та ін. При цьому досягнення його мети значною мірою залежить від рівня відповідності інституту, що імпортується, пануючих у країні-імпортері неформальних норм. Як пише Д. Норт, хоча офіційні правила можна замінити за одну ніч унаслідок політичних або юридичних рішень, неофіційні обмеження, пов'язані зі звичаями, традиціями та кодексами поведінки, набагато менше піддаються впливу цілеспрямованої політики. Ці культурні обмеження не тільки зв'язують минуле із сьогоденням і майбутнім, а й дають ключ щодо пояснення шляху історичної зміни [5, с. 15].

2. Для сфери інтелектуальних послуг характерна певна інституціональна інерція – успадкування норм (насамперед неформальних) командно-адміністративної системи та їх опір змінам. На думку О. Сухарева, інституціональна інерція неформальних норм – це один із виявів культурної інерції – небажання змінювати стереотипи минулого [6, с. 27].

Інституціональна інерція виявляється у культурних обмеженнях і суперечностях, серед яких важливо виділити такі.

По-перше, подвійність та суперечливість ставлення населення до оплати інтелектуальних послуг, зокрема, освітніх і медичних: з одного боку, успадковане від командно-адміністративної системи і укорінене у свідомості індивідуума уявлення про справедливість загальної доступності і безкоштовності навчання, медичного обслуговування; з другого боку – розуміння вибірковості одержання безкоштовних, та й платних, інтелектуальних послуг необхідного рівня якості за допомогою включення таких стимулів, як хабарі, зв'язки, посередництво та ін. Склалася парадоксальна ситуація, коли індивідуум, оцінюючи офіційно встановлену плату за послуги освіти і охорони здоров'я як порушення його законних прав на безкоштовне їх одержання, проте готовий брати участь у різних схемах їх тіньової оплати, вважаючи, що це буде гарантією як їх доступності, так і якості. Подібна поведінка споживача у сфері інтелектуальних послуг свідчить, на наш погляд, про те, що зараз в уявленні значної частини населення України послуги освіти і охорони здоров'я, з одного боку, вже не є ні суто суспільними, ні квазісуспільними благами, а з другого – вони не оцінюються і як класичне суто приватне благо. В уявленні споживача це специфічне благо, одержання якого диктує необхідність здійснення не тільки прямої офіційної і/або неофіційної оплати, а й використання різних додаткових стимулів, що дозволяють залучити продавця і забезпечити необхідний рівень якості послуги. Важливо підкреслити, що уявлення про послуги освіти і охорони здоров'я як про «специфічні блага» характерно й для суб'єктів, що їх надають: з одного боку, спостерігається активне неприйняття ними офіційної комерціалізації інтелектуальних послуг, а з другого – широке використання медичними закладами і їх співробітниками спектра форм формальної і неформальної оплати, стимулів та ін. При цьому ні оплата (формальна і неформальна), ні додаткові стимули не гарантують якості, що виступає одним з чинників загальної низької оцінки споживачем цінності інтелектуальних послуг.

Стосовно науково-технічних і консалтингових послуг, навпроти, поведінка споживача значною мірою визначається стереотипом «суто суспільного блага»: багато клієнтів консалтингових фірм, центрів науково-технічного обслуговування не вважають оплату отриманих знань та інформації інвестицією, прагнуть усіляко знизити ціну інтелектуального продукту консультантів, одержати «безкоштовну пораду».

По-друге, культурним обмеженням інституціоналізації інтелектуальних послуг в умовах трансформаційної економіки України виступають низька оцінка індивідуумом, фірмами, державою їх ролі у забезпеченні економічного зростання, підвищенні рівня добробуту і зумовлені цим: а) ставлення населення до їх оплати не як до інвестиції, а як до безповоротних витрат, що обмежують поточне і майбутнє споживання і навряд чи коли-небудь окупляться; б) орієнтація фірм переважно не на нагромадження, а на «проїдання» людського капі-

талу; б) відсутність у держави пріоритетного підходу до розвитку сфери інтелектуальних послуг, про що свідчить, наприклад, залишковий принцип державного фінансування освіти, охорони здоров'я, культури та ін. [7]. Витратне, а не інвестиційне, трактування споживачем видатків на освіту, охорону здоров'я, науково-технічне обслуговування, консалтинг, з одного боку, виступає суттєвою перешкодою їх інституціоналізації як найважливішої складової економіки знань, а з другого – значно обмежує інвестиційні ресурси їх розвитку.

По-третє, виявом культурної інерції є, на наш погляд, притаманний у теперішній час зовнішньому і внутрішньому управлінню наданням послуг освіти, охорони здоров'я пріоритет уніфікації, стандартів, шаблонів, наказів-команд, що обмежує творчість, основу якої становлять культура і інновативність інтелектуальної діяльності. Наприклад, у сфері освіти, як слушно зазначає А. Кендюхов, обов'язкова уніфікація навчальних планів і програм навчальних дисциплін, нав'язана ВНЗ Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України соусом Болонського процесу, привела до блокування творчого підходу кафедр і викладачів до формування навчальних планів і програм, що нівелювало творчий педагогічний дух вузівських учених. Невипадково «багато провідних університетів світу, боячись знизити свій творчий потенціал, не стали приєднуватися до Болонського процесу» [8].

По-четверте, інституціональна інерція у сфері інтелектуальних послуг проявляється в успадкованому від командно-адміністративної системи відокремленні (роз'єднанні) діяльності з їх надання і науки, хоча перехід до переважно інноваційного типу економічного розвитку базується на їх інтеграції.

Важливо підкреслити, що розглянуті культурні обмеження характерні також для процесу інституціоналізації консалтингу, хоча, здавалося б, оскільки в умовах командно-адміністративної системи цей вид інтелектуальної діяльності практично був відсутній, не може бути й культурної інерції, що перешкоджає його становленню в умовах трансформаційної економіки України. Річ у тім, що в попередній системі широко використовувалися різні форми професійного консультування, навчання, підвищення кваліфікації керівників і фахівців підприємств та ін. Їх доступність, обов'язковість і формалізованість сформували уявлення про безкоштовність і низький рівень ефективності професійного консультування. Сьогодні стереотип «безкоштовних порад», що укоренився у свідомості керівників різного рівня, є культурним обмеженням інституціоналізації консалтингу. Це якоюсь мірою стосується й науково-технічного обслуговування. Інституціоналізації цього виду інтелектуальних послуг притаманна культурна інерція безкоштовного обслуговування виробництва різними науково-дослідними, проектно-конструкторськими інститутами, лабораторіями тощо в умовах командно-адміністративної системи.

3. Інституціональна інерція неформальних норм, що регулюють виробництво і одержання знання орієнтованих послуг, приводить до певної неефек-



тивності імпорту інститутів, основу якого становлять формальні норми, що містять певні інституціональні інновації. Більш того, в умовах культурної інерції імпортовані норми можуть виступити чинником, що суттєво обмежує розвиток інтелектуальних послуг. Інституціональна інерція, роз'єднуючи імпорт інститутів і інституціональні інновації, приводить, з одного боку, до орієнтації виробників і споживачів інтелектуальних послуг на досягнення короткострокових кон'юнктурних цілей, а з другого – до певного інституціонального застою в цій сфері. Стосовно освітніх послуг слід погодитися з думкою авторів монографії «Иновационная экономика: необходимость, возможность и факторы развития в России», згідно з якою зараз у підготованні кадрів фахівців і професіоналів склалися дві однаково негативні тенденції. Перша – орієнтація підготовки кадрів на короткострокові сигнали ринкової кон'юнктури, друга – консервація сформованого стану, збереження інерції старої державної бюрократичної системи підготовки кадрів [9, с. 85].

4. Формальна інституціоналізація інтелектуальних послуг в Україні, що опирається на імпорт інститутів, носить несистемний характер, що приводить до інституціонального вакууму – відсутності або недостатньому розвитку формальних інститутів, що забезпечують ефективність як інтелектуальної послугової діяльності, так і формальних норм, її регулюючих.

Інституціональний вакуум заповнюється неформальними нормами, які можуть блокувати дію формальних норм. Як пише І. Агапова, «якщо при руйнуванні старих формальних правил нові з'являються із запізненням і недостатньо проробленими, то виникає так званий інституціональний вакуум, а інерційність колишніх інститутів, насамперед неформальних (*культурна інерція – доповнення О. Ярмач*), приводить до того, що тривалість такого вакууму в часі вкрай незначна. Це пов'язане з тим, що відсутність правил практично повністю блокувала б процес взаємодії між індивідами. Тому на місце зруйнованих колишніх формальних правил досить швидко заступають неформальні. Це приводить до проблеми неформальної інституціоналізації» [2, с. 222].

5. Неформальна інституціоналізація інтелектуальних послуг як пріоритет неформальних правил над формальними виявляється в їх тінізації. Наприклад, за даними О. Марченко, зараз унаслідок відсутності ефективного державного регулювання консалтингової діяльності значна частка українського ринку консалтингових послуг належить квазиконсалтингу – діяльності, що формально є консультаційною, а реально спрямована на задоволення попиту клієнтів на послуги, пов'язані з розв'язанням їх проблем методами, які суперечать професійним і етичним нормам консалтингу, а у певних випадках і нормам права. Метою звернення клієнтів до таких фірм є неохочий професійної консультативної допомоги, а, наприклад, «а) сприяння різними способами позитивному розв'язанню їх проблем у різних органах державного управлін-

ня; б) посередництво у відносинах із працівниками державних установ; в) збільшення витрат і як наслідок зменшення оподаткованого прибутку за допомогою оплати квазіконсалтингових послуг; г) розроблення тіньових схем мінімізації податків; д) одержання конфіденційної інформації про конкурентів, партнерів та ін». [10, с. 238]. Щодо тінізації медичних послуг в Україні Т. Камінська підкреслює: «Тіньова економіка охорони здоров'я являє собою сукупність неврахованих, нерегламентованих і протиправних медичних і інфраструктурних послуг. Її учасниками є представники державної влади, які формують правила, що сприяють “тіньовій” економічній поведінці суб'єктів» [11, с. 187].

6. Культурна інерція, неефективність імпорту інститутів на основі інституціональних інновацій, що становлять зміст формальних норм, інституціональний застій, вакуум і тінізація інтелектуальної послугової діяльності свідчать про притаманну сучасному етапу інституціоналізації інтелектуальних послуг неузгодженість формальних і неформальних норм, що є складовими інституціонального середовища інтелектуальної послугової діяльності. Це зумовлює ціннісну розбіжність (ціннісний конфлікт) в оцінюванні домогосподарствами, фірмами, державою капіталоутворюючої і інноваційної ролі інтелектуальних послуг, що виявляється в неефективності інституційних інвесторів, тінізації інтелектуальних послуг.

Успадковані від командно-адміністративної системи уявлення і поведінкові стереотипи не тільки не переборені, а навпаки, закріплені у суспільній свідомості в період ринкових перетворень та виступають культурними обмеженнями інституціоналізації інтелектуальних послуг у сучасний період, обумовлюють неузгодженість формальних і неформальних правил та їх змін. «Неузгодженість існуючих неформальних норм, які є продуктом тривалого історичного розвитку, із знову прийнятими формальними правилами приводить до інституціонального конфлікту» [2, с. 232]. Саме відсутністю конгруентності інститутів сфери інтелектуальних послуг пояснюється низька ефективність імпорту (запозичення) інститутів, досягнення мети якого безпосередньо залежить від ступеня і характеру відповідності пануючих у країні-експортері неформальних і формальних норм, на основі яких функціонує імпортований інститут [4, с. 206]. Як зазначає І. Агапова, характеризуючи революційний сценарій запозичення інститутів, необхідно мати на увазі таке питання: наскільки нові інститути сумісні з існуючою інституціональною матрицею? [2, с. 201].

**Висновки.** В Україні для сфери інтелектуальних послуг характерна певна культурна інерція, що проявляється у подвійності та суперечливості ставлення населення до оплати інтелектуальних послуг (суспільне благо – приватне благо); переважно витратному трактуванні споживачем видатків на освіту, охорону здоров'я, науково-технічне обслуговування, консалтинг; низькому

оцінюванні їх ролі у забезпеченні економічного зростання, підвищенні рівня добробуту; притаманному управлінню наданням послуг освіти, охорони здоров'я, пріоритеті уніфікації, стандартів, шаблонів, наказів-команд, що обмежує творчість; відокремленні (роз'єднанні) діяльності з їх надання і науки. Незавершеність і суперечність інституціоналізації інтелектуальних послуг перешкоджають їх ефективному розвитку в умовах трансформаційної економіки України. Неузгодженість формальних і неформальних норм, ціннісної розбіжності, що притаманні сучасному етапу інституціоналізації інтелектуальних послуг, жоден з інституціональних інвесторів (домогосподарство, фірма, держава) не забезпечує реалізацію їх капіталоутворюючої і інноваційної ролі. Витратний, а не інвестиційний підхід до видатків на освіту, охорону здоров'я, науково-технічне обслуговування, економічний консалтинг значно обмежує інвестиційні ресурси їх розвитку, призводить до тінізації інтелектуальних послуг.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Дуглас К. Норт // THESIS. – 1993. – № 1. – Вып. 2. – С. 69–91.
2. Агапова И. И. Институциональная экономика : учеб. пособие / И. И. Агапова. – М. : Экономистъ, 2006. – 254 с.
3. Шовкун И. А. Институциональные основы инновационного развития: международный опыт и уроки транзитивных экономик / И. А. Шовкун // Экон. науки. – 2005. – № 3. – С. 60–74.
4. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 414 с.
5. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Дуглас ; пер. з англ. І. Дзюби. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
6. Сухарев О. С. Основные понятия институциональной и эволюционной экономики: Краткий курс лекций : учеб. пособие / О. С. Сухарев. – М. : Центр эволюц. экономики ИЭРАН. – Брянск : Изд-во Брянск. гос. ун-та, 2004. – 128 с.
7. Николаенко С. Замороженное образование или Чего ожидать работникам просвещения и научным сотрудникам от Госбюджета 2009 / С. Николаенко // Зеркало недели. – 2009. – № 3. – С. 14.
8. Кендюхов А. Иллюзия образования / А. Кендюхов // Зеркало недели. – 2008. – № 44. – С. 12.
9. Инновационная экономика: необходимость, возможность и факторы развития в России : учеб. пособие / А. К. Рассадина, М. С. Очковская, Э. П. Дунаев и др. ; под ред. Э. П. Дунаева. – М. : Экон. ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. – 237 с.
10. Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз : монографія / О. С. Марченко. – Х. : Право, 2008. – 280 с.
11. Каминская Т. М. Рынок медицинских услуг: опыт теоретико-институционального анализа : монография / Т. М. Каминская. – Х. : ИПП «Контраст», 2006. – 296 с.

## КУЛЬТУРНАЯ ИНЕРЦИЯ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ: ФОРМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Ярмак О. В.

Рассмотрены особенности и противоречия институционализации интеллектуальных услуг в условиях трансформационной экономики Украины. Доказано, что формальная институционализация на основе импорта институтов ограничивается культурной инерцией, что обуславливает формирование институционального вакуума и тенизацию интеллектуальных услуг.

**Ключевые слова:** интеллектуальные услуги, культурная инерция, импорт институтов, институционализация интеллектуальных услуг

## CULTURAL INERTIA OF MARKET OF INTELLECTUAL SERVICES OF UKRAINE: FORMS AND CONSEQUENCES

Yarmak O. V.

Features and contradictions of institutionalization of intellectual services in the conditions of transformation economy of Ukraine are considered. It is well-proven that formal institutionalization on the basis of import of institutes is limited to cultural inertia, that stipulates formings of institutional vacuum and shadowing of intellectual services.

**Key words:** intellectual services, cultural inertia, import of institutes, institutionalization of intellectual services.

УДК 331.5:332.146.2

## ДИНАМІКА РОЗВИТКУ МІСТА ТА МІСЬКОЇ ЗАЙНЯТОСТІ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

*О. М. Радіонова, Харківська національна академія міського господарства*

*Розкрито зміст концепції життєвого циклу міста та її взаємозв'язок із зайнятістю населення. Охарактеризовано життєвий цикл м. Харкова. Доведено, що велике місто є особливо привабливим для населення, яке постійно проживає у ньому, та потенційних трудових мігрантів на стадіях свого зростання. Високий рівень зайнятості є однією з найважливіших конкурентних переваг великого міста.*

**Ключові слова:** життєвий цикл міста, зайнятість населення, циклічність зайнятості, конкурентоспроможність міста.

**Постановка проблеми.** Сучасне велике місто є складною, відкритою соціально-виробничо-економічною системою, що має здатність до розвитку та вирізняється великою кількістю елементів і зв'язків між ними, а також цілями, завданнями, ресурсами та функціональним призначенням. Великі міста і мегаполіси завдяки ефекту агломерації сприяють розміщенню складних виробництв, розвитку сфери послуг та управлінської діяльності. Пропонуючи постійні робочі місця та стабільні доходи для населення, вони стають центрами формування та відтворення сфери зайнятості. При цьому розвиток міської зайнятості тісно пов'язаний із розвитком самого міста. З одного боку, попит на працю і відповідно рівень зайнятості залежать від стадії соціально-економічного розвитку міста, а з другого – стан сфери зайнятості позначається на розвитку міста.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти вивчення розвитку міста висвітлено в працях науковців, серед яких: В. Бабаєв, С. Богачев, П. Бубенко, Е. Дудка, П. Ореховський, В. Семенов, О. Тищенко, І. Тургель, Дж. Форрестер, О. Щербакова [1–9] та ін. Проте недостатньо визначеним залишається взаємозв'язок розвитку міста та сфери зайнятості.

**Формулювання цілей.** Метою статті є дослідження життєвого циклу міста (далі – ЖЦМ) за такими критеріями, як чисельність і зайнятість населення; визначення привабливості великого міста у сфері зайнятості.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток міста є процесом кількісних, якісних та структурних змін в економічному, природному і трудовому потенціалах міста, переходу від одного стану до іншого, формою і тенденцією існування міста в умовах середовища, що змінюється. Причому внутрішні джерела розвитку містяться у самих містах і пов'язуються з суперечностями, які виникають між їхніми «старими» і «новими» елементами – функціями, структурами, окремими суб'єктами господарювання та управління тощо. Саме внутрішні джерела сприяють комплексному розвитку міста, у тому числі формуванню територіально-галузевої сфери зайнятості: гармонійному поєднанню спеціалізації виробництва на тих або інших видах продукції чи послуг із використанням найбільш сприятливих можливостей і ресурсів створення багатогалузевого господарства.

Ми поділяємо думку про те, що будь-які зміни соціальної системи, навіть її скорочення, не говорячи вже про функціонування, якщо вони адекватні змінам навколишнього середовища і забезпечують виживання системи в цьому середовищі, повинні розглядатися як її розвиток, або прогрес. І навпаки, неадекватні зовнішньому середовищу кількісні або якісні зміни соціальних систем не можуть розглядатися як розвиток, вони неминуче ведуть до дезорганізації та загибелі системи. Більш того, «функціонування» як статичність системи в часі і «регрес» як повернення до початкового стану в принципі неможливі: час необоротний. Тому «життя» соціальних систем відбувається лише рухом уперед, тобто у формі розвитку [10, с. 156–157].

Утім, розвиток міста неможливо уявити у вигляді монотонно зростаючої функції. Це складний процес, який характеризується постійними спадами та піднесеннями, що циклічно змінюють один одного. Тому дослідження ЖЦМ та визначення стадій його розвитку є найважливішим засобом оцінювання стану і перспектив міської зайнятості.

Контекстом для аналізу ЖЦМ є урбанізація – становлення міста саме як міста, спосіб життя населення якого відрізняється від способу життя жителів інших, насамперед сільських, пунктів. Теорія диференціальної урбанізації в загальному вигляді у ЖЦМ (за Дж. Джиббсом) виокремлює такі основні стадії (фази) [11]:

1) урбанізація: концентрація населення у містах, коли домінуючу роль відіграють зв'язки центрального міста та його регіону, а основні людські, товарні і фінансові потоки спрямовані у місто;

2) урбанізація – субурбанізація: зростання міст уповільнюється, а зростання населення передмість пришвидшується. Покращуються умови життя і сервіс у місті, розширюються можливості ринків праці. Зростає міжрегіональний обмін товарами і послугами;

3) субурбанізація і рурбанізація: напрям руху потоків населення і розміщення великих підприємств змінюється від центру до найближчих передміст, а потім до нових територій. Різко зростає взаємодія між урбанізованими ареалами – міграції, дифузія інновацій;

4) дезурбанізація: великі центри, історичні ядра агломерацій втрачають населення, їхні приміські зони, особливо міста, починають заповнюватися економічними мігрантами;

5) реурбанізація: поживлення центральних міст і оновлення міських центрів. У міське ядро агломерації переселяється освічене, конкурентоспроможне і платоспроможне населення, таке, що часто має кілька помешкань і не має дітей.

Однак процеси урбанізації визначаються багатьма чинниками – економічними, соціально-політичними, етнічними та ін., які сильно варіюють по території кожної країни і впливають на розвиток міст. На цей факт одним із перших звернув увагу професор Массачусетського технологічного інституту США Дж. Форрестер. Досліджуючи циклічність та динаміку розвитку міських поселень на прикладі м. Бостона, він застосував багаторівневу математичну модель, створену на основі аналізу системних зв'язків між трьома базовими процесами міської динаміки: 1) підприємницької діяльності у місті (до уваги береться життєвий цикл підприємства); 2) будівництва (появи, старіння та зносу житлових будівель у місті); 3) населення міста та його різних категорій (у складі якого виокремлюються менеджери, кваліфіковані і некваліфіковані кадри, зайняті і безробітні). Ці процеси, на думку Дж. Форрестера, пов'язані між собою так, що відбивають природний характер циклічного розвитку міс-

та. Для Бостона висхідна фаза циклу тривала 100 років, потім протягом 50 років йшов процес кризового розвитку і дегресії, а далі за допомогою низки стратегічних програм, запропонованих аналітиками і застосованих адміністрацією Бостона, почалася фаза сталого розвитку (рис. 1) [8; 12, с. 286]. Причому, як бачимо, динаміка зайнятості населення визнана одним із базових критеріїв розвитку міста.

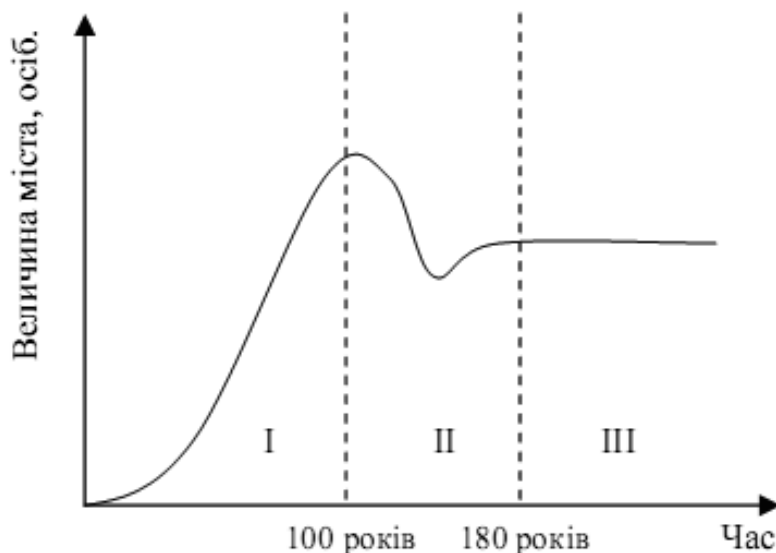


Рис. 1. Життєвий цикл м. Бостона

У подальшому роль економічних чинників міської динаміки (чисельності населення міста) була визнана всіма дослідниками, а сам методологічний підхід дослідження ЖЦМ виявився досить плідним. Так, П. Ореховський, розвиваючи ідеї Дж. Форрестера, засвідчив такі фази ЖЦМ, як інтенсивне зростання, уповільнене зростання, стагнація і занепад, обґрунтувавши для кожної з них взаємозв'язок чисельності населення та його зайнятості (кількості робочих місць) і рівня соціально-економічного розвитку міста [4].

Наприклад, *інтенсивне зростання* означає стан міста, за якого обсяги житлового будівництва (загальна площа житла) та обсяг суспільних благ зростають швидше, ніж кількість жителів і робочих місць. Найчастіше це пов'язано з розвитком містоутворюючих підприємств або іншими чинниками, що забезпечують інноваційну привабливість міста. Безробіття у цей період немає, хоча може спостерігатися дефіцит робочих місць. Комфортність проживання (обсяг життєвих благ на душу населення) зростає, стан міського середовища покращується. Місто стає дедалі привабливішим для жителів інших міст і регіонів. Проте такий стан не може тривати дуже довго, і місто переходить у фазу уповільненого зростання.

*Уповільнене зростання* характеризується тим, що кількість жителів і робочих місць зростає швидше, ніж будівництво житла і збільшення обсягу життє-

вих благ. Відставання будівництва житла і об'єктів інфраструктури часто пов'язують з нестачею інвестицій, а також землі під забудову. Дана фаза характеризується припиненням подальшого розвитку містоутворюючих підприємств і зростанням ступеня зносу їх основних фондів. Наслідком скорочення інвестиційної діяльності є зростання питомої ваги ветхого житла і витрат на його підтримку. Стан міського середовища більше не покращується. Місто стає менш зручним для проживання, але все ще привабливим для переїзду до нього через наявність робочих місць, у тому числі високооплачуваних. Збереження такого стану протягом тривалого періоду приводить місто у фазу стагнації.

Під час *стагнації* розрив між кількістю робочих місць і обсягом житлового фонду і життєвих благ сягає такої величини, що приріст населення за рахунок міграції припиняється. У цьому разі має значення й екологічний чинник, пов'язаний з промисловим зростанням. На цьому етапі відсутність роботи або зайнятість на збиткових підприємствах викликає бажання людей переїхати в інше місце, але їх стримує неможливість вигідно продати житло. Стан міського середовища починає погіршуватися.

*Занепад* означає стан міста, який характеризується поганими житловими умовами, недостатнім рівнем суспільних благ, несприятливою екологічною ситуацією та відсутністю перспектив працевлаштування, що призводить до скорочення робочих місць і відтоку населення. Як правило, місто не може самостійно розв'язати проблему виходу із стадії занепаду та потребує державної підтримки. Завданням є виявлення точок зростання – об'єктивно існуючих об'єктів, структур, за допомогою яких можна змінити ситуацію на краще [4].

І. Тургель [7] аналізує ЖЦМ за динамікою його соціально-економічного розвитку. На її думку, циклічність розвитку міста є наслідком циклічного розвитку функціональної спеціалізації (галузей міської економіки). Причому локомотивом розвитку міста є містоутворюючі суб'єкти господарювання: їх розвиток іде випереджаючими темпами порівняно з розвитком міста як самостійного суб'єкта господарювання і розселення. Завершення ж життєвого циклу функціональної спеціалізації стане критичним моментом з точки зору визначення подальших перспектив міського розвитку. І хоча зайнятість населення як самостійний чинник динаміки міста спеціально не аналізується, уявити собі процес розвитку функціональної спеціалізації міста та містоутворюючих підприємств без нього неможливо.

Знання стадії (фази) життєвого циклу, на якій перебуває те чи інше місто, важливо для прогнозування його подальшого соціально-економічного розвитку, зокрема розроблення програм зайнятості населення. Наші дослідження вказують на таке.

По-перше, *кожне велике місто має власну криву життєвого циклу*. Вона відбиває процес формування і розвитку територіально-господарського комплексу міста.



У таблиці з використанням доступних за різні часи статистичних даних, досліджень економічних істориків і соціологів [13; 14], охарактеризовано життєвий цикл м. Харкова, а на рис. 2 – показано криву життєвого циклу м. Харкова.

Звернемо увагу на те, що, крім чисельності населення та функціональної спеціалізації, до аналізу залучено поняття «ідентичність міста». Термін означає символічний образ міста: яким місто бачать його жителі, приїжджі, жителі інших міст. І хоча у різних груп людей цей образ буде варіюватися, соціологи вважають за можливе говорити про певну його цілісність – про характеристики, спільні для всіх варіацій. За таким образом кожне місто можна ідентифікувати в системі інших міст країни. Під «міською ідентичністю» при цьому розуміють уявлення жителів міста про себе як про жителів саме цього (свого) міста [14].

Т а б л и ц я

**Життєвий цикл м. Харкова (1654–2010 рр.)**

1	2	3	4	5
Період	Чисельність населення	Функціональна спеціалізація	Ідентичність міста	Основні сфери зайнятості населення
«Козацький» (середина XVII – середина XVIII ст.)	1654 р. – 578 чол.	Оборонний центр	«Вільне поселення»	Військова служба
«Адміністративний» (середина XVIII ст. – середина XIX ст.)	Кінець XVIII ст. – 10 805 чол.; середина XIX ст. – 30 тис.	Торговий центр; освітній центр	«Губернське місто» – адміністративний центр Слобідсько-Української (пізніше – Харківської) губернії	Торгівля, освіта
«Індустріальний» (середина XIX ст. – початок XX ст.)	1861 р. – 50 тис.; 1900 р. – 200 тис.; 1917 р. – 279 тис.;	Індустріальний центр (приладобудування, машинобудування); торговельний та освітній центр	Університетський центр і центр активного розвитку капіталістичних стосунків. Крупний залізничний вузол. Розширюються права органів міського самоврядування (Міська Управа і Міська Дума)	Промисловість, торгівля, освіта, благоустрій міста (Міський парк (1894 – 1907), перша лінія водопроводу (1881), електростанція (1897) каналізація (1910)

Продовження табл.

1	2	3	4	5
«Столичний» (1917–1918; 1919–1934 рр.)	серед. 1920–х рр. – понад 500 тис.	Столичне місто; індустріальний центр (сільськогосподарське машинобудування, енергомашинобудування), транспортний центр	«Перша столиця». Харків – обласний центр (з 1932 р.)	Промисловість, будівництво
«Індустріальний довоєнний» (1935–1941 рр.)	1939 р. – 833 тис. чол.; 1940 р. – 900 тис.; 1941 р. – 901 тис.	Індустріальний центр (оборонна промисловість, приладобудування)	«Промисловий центр»	Промисловість, будівництво, освіта
«Воєнний» (1941–1945 рр.)	1943 р. – 180–190 тис. чол.	Роки фашистської окупації (20 жовтня. 1941 р. – 23 серпня 1943 р.) та після воєнного відновлення	Період війни, окупації і післявоєнного відновлення міста	Будівництво, промисловість, освіта
«Індустріальний повоєнний» (1945–1960 рр.)	1962 р. – 1 млн. чол.;	Індустріальний центр (електромашинобудування, енергомашинобудування)	Новий етап зростання і розвитку міста. «Промисловий, науковий і освітній центр»	Будівництво, промисловість, освіта, наука
«Індустріальний (відновлене місто)» (1960–1991 рр.)	1980-ті рр. – 1440 тис.	Індустріальний (приладобудування, електромашинобудування, енергомашинобудування), науковий і освітній центр	Перехід до індустріального житлового будівництва, активне зростання промисловості. Харків перетворюється на один з найбільших освітніх і наукових центрів СРСР	Промисловість, будівництво, освіта, наука

1	2	3	4	5
«Місто часів незалежності» (1991–2010 рр.)	1991 р. – 1622,8 тис., 2000 р. – 1490,8 тис., 2010 р. – 1452,3 тис.	Індустріальний центр (енергомашинобудування, електротехнічна, транспортне і сільськогосподарське машинобудування, радіоелектроніка, авіакосмічна), торговий, освітній центр	«Торговий, освітній центр»	Промисловість – 27,9 % зайнятих; освіта – 15,5 %, торгівля – 10 %

Джерела: [5; 14;15]

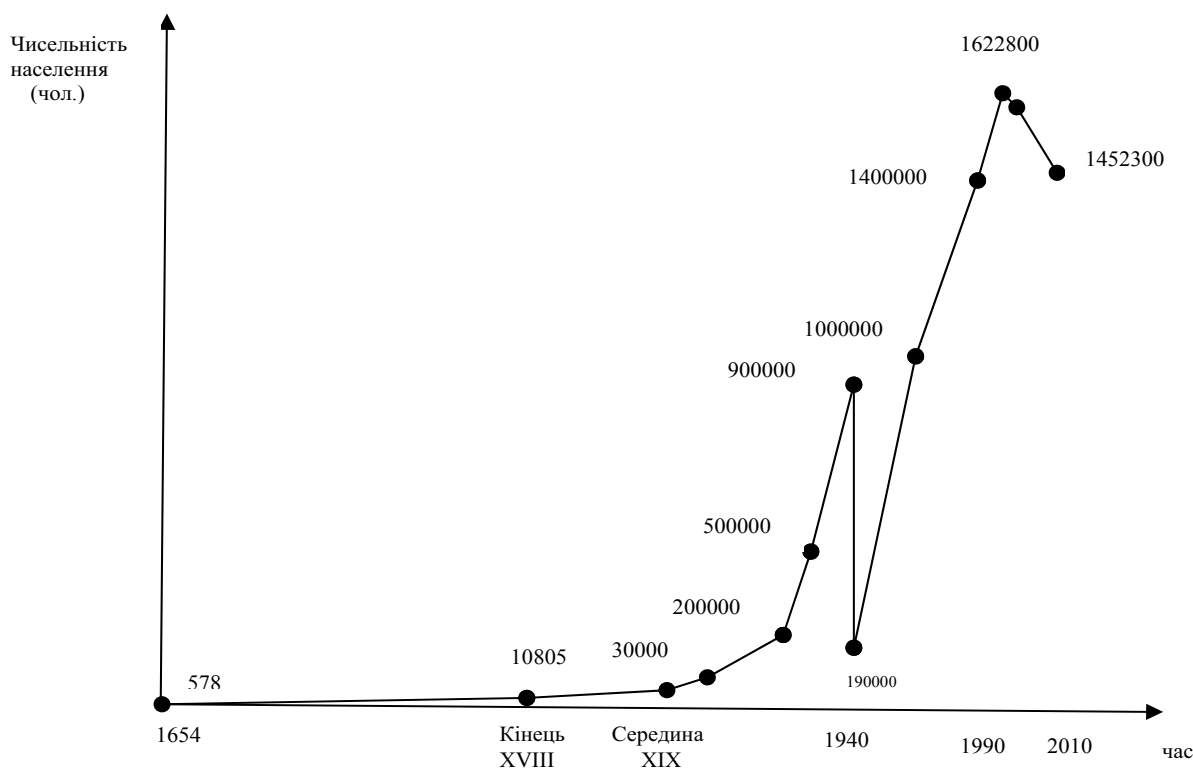


Рис. 2. Крива життєвого циклу м. Харкова за чисельністю населення

Відзначимо також, що стрімке падіння чисельності населення Харкова з наступним відновленням відбулося у воєнні роки (період окупації). Це характерно для більшості індустріальних міст Східної України, які зазнали найбільших людських утрат від воєнних дій, у тому числі на своїй території, а їхні промислові підприємства були евакуйовані або зруйновані під час фашистської окупації.

Нинішнє ж уповільнене падіння чисельності населення міста триває з 1992 р. Це вже наслідок глибокого трансформаційного спаду, зниження природного

приросту населення та зростання трудової еміграції працездатного населення через відсутність гідної роботи і високооплачуваних робочих місць. Можна вважати, що зараз Харків за динамікою чисельності та зайнятості населення перебуває на стадії стагнації. Тому нагальним є пошук нових варіантів розвитку спільно органами муніципальної влади різних рівнів, представниками бізнесу і населення.

На рис. 3 показано фрагменти кривих життєвого циклу інших великих міст України за останні роки. Деякі з них (Одеса, Донецьк) за цей час втратили статус міста-мільйонника, а Дніпропетровськ наближається до втрати цього статусу. Завданням муніципальної влади і держави в цілому є розроблення довгострокових стратегічних програм розвитку великих міст і недопущення їх входження у стадію депресії та занепаду.

По-друге, слід розрізнити ЖЦМ і циклічність зайнятості (безробіття) населення міста.

Циклічність зайнятості населення відбиває циклічний характер розвитку ринкової економіки і водночас є одним із його критеріїв. Коливання фаз економічного циклу (криза, депресія, поживлення, піднесення; або рецесія та піднесення) супроводжується суттєвими змінами у структурі економіки, обсягах виробництва і зайнятості, динаміці цін, співвідношенні продуктивності праці і доходів. При цьому процеси економічної активності повторюються з певною періодичністю в часі, а циклічність розвитку відбувається на тлі довгострокового економічного зростання, яке називається зростаючим трендом. Економічний цикл є тимчасовим відхиленням від цієї траєкторії, коливанням навколо тренду.

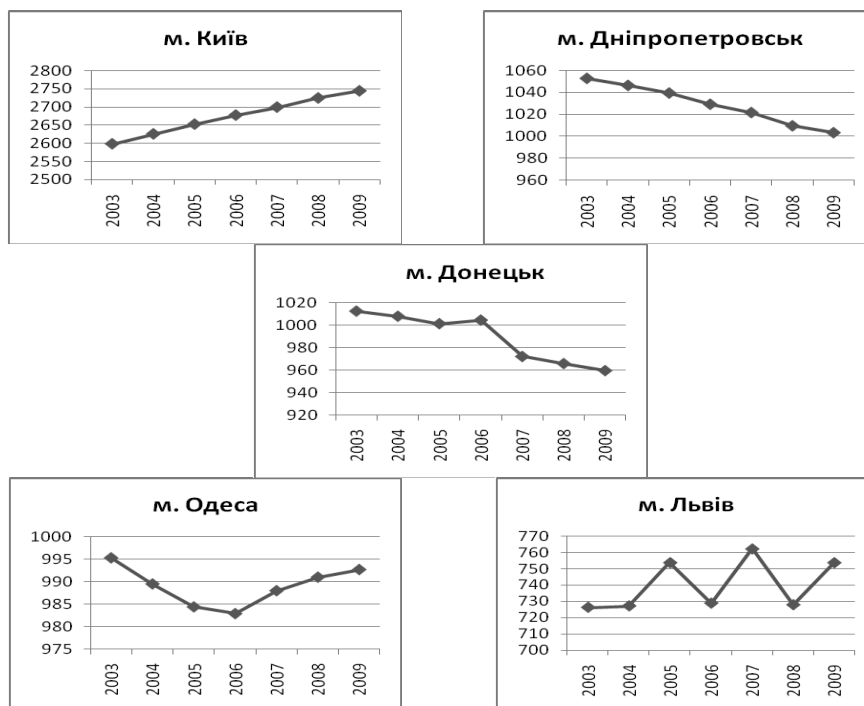


Рис. 3. Фрагменти кривих життєвого циклу (зміни чисельності населення) окремих міст України у 2003–2009 рр.

Циклічність зайнятості, як і циклічне безробіття, не була притаманна соціалістичній (командно-адміністративній) системі. З першим спадом зайнятості і відкритим безробіттям населення України зіткнулося на початку перехідного періоду. На рис. 4 показано зміни в чисельності та зайнятості населення Харкова у 1991–2010 рр. Як бачимо, динаміка зайнятості починає відповідати циклу економічної (ділової) активності в Україні загалом та Харкові. Чисельність же населення є більш сталою величиною і змінюється під впливом інших чинників. Але тривале нерозв'язання проблеми зайнятості населення, консервування системи зайнятості під час економічного спаду (кризи або депресії) можуть негативно позначитися і на життєвому циклі міста в цілому.

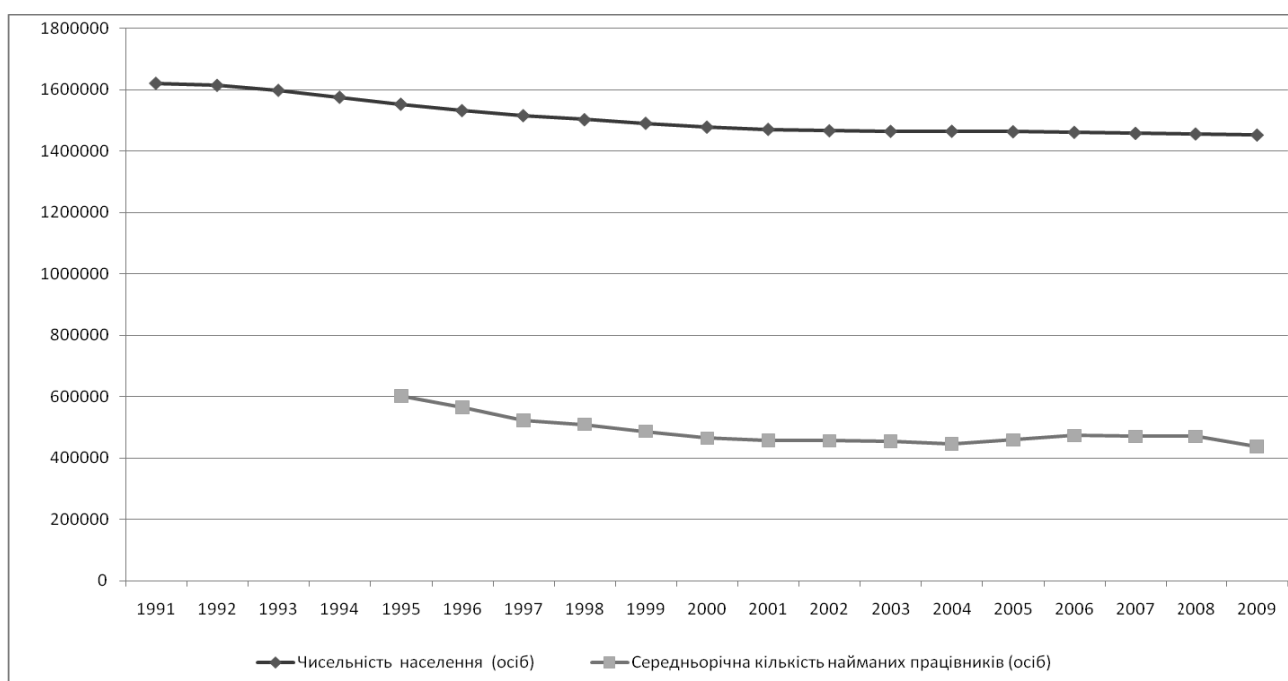


Рис. 4. Динаміка чисельності та зайнятості населення м. Харкова

По-третє, велике місто є особливо привабливим для населення, що постійно проживає у місті, та потенційних трудових мігрантів на стадіях свого зростання – тоді, коли є вільні робочі місця та інвестиційна підтримка підприємництва. При цьому високий рівень зайнятості є однією з найважливіших конкурентних переваг великого міста.

Відомо, що в сучасних умовах великі міста майже в усіх країнах світу вимушені конкурувати один з одним за залучення ресурсів, особливо трудових. На думку Н. Ніколаєвої [16], привабливість міста є синонімом його конкурентоспроможності як місця розміщення різних видів діяльності. Причому місто має бути привабливим як для підприємств, так і для населення, яке є одним з найважливіших ресурсів, які місто може запропонувати підприємствам.

Нині існує значна кількість різноманітних методик із визначення привабливості міст та регіонів України (їх рейтингування) за різними ознаками. Серед них: рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України (журнали «Експерт Україна», «Контракти», «Бізнес» спільно з інформаційно-аналітичним центром «Д.А.Р»); рейтинг перспективних і економічно привабливих міст Європи щодо притоку інвестицій, економічного розвитку та розширення бізнесу (журнал FDI Magazine, який є частиною всесвітньо відомої Financial Times); рейтинг 55 кращих міст України для життя (журнал «Фокус»); аналітичне дослідження «Краще місто України» (Аналітико-дослідницький центр «Інституту міста»).

Проте більшість із них обходять увагою умови та індикатори сприятливості міста для *трудового життя*. Хоча, визначаючи індикатори конкурентоспроможності міста, дослідники практично завжди використовують показники, що відбивають стан зайнятості та якість міської робочої сили: концентрацію у місті висококваліфікованої робочої сили, високі доходи населення і рівень зайнятості (С. Янсен-Батлер); зростання доходів і створення робочих місць (В. Ф. Левер); продуктивність праці і зайнятість, використання людських ресурсів, вартість робочої сили (І. Бегг); якість людських ресурсів (М. Портер); продуктивність (ефективність) праці, зайнятість, рівень (якість) життя (Н. Ніколаєва) [16].

Привабливість великого міста у сфері зайнятості ми визначаємо як здатність залучення активного працездатного населення на вільні робочі місця з більшими ставками заробітної плати, можливістю підвищення свого соціального та інтелектуального рівнів, які надають значної конкурентоспроможності на сучасному ринку праці.

Для визначення ступеня привабливості великих міст України в аспекті зайнятості нами розроблено власну методику рейтингування міст за основними соціально-економічними показниками. Відповідно до неї найбільш привабливими містами України до 2008 р. (початку фінансово-економічної кризи) були міста Київ, Одеса, Харків, Львів, Дніпропетровськ і Донецьк. Усі вони перебували тоді у фазі уповільненого зростання, характеризувалися хорошими показниками у сфері зайнятості та створенні нових робочих місць. Фінансова-економічна криза, що охопила весь світ, у тому числі Україну, перевела великі міста України у 2009 р. на стадію стагнації. Знизився і ступінь їх привабливості (рис. 5).

Водночас ми погоджуємося з тим, що жодне місто не може бути конкурентоспроможним у всіх секторах економіки та всіх видах економічної діяльності. Успіх у конкуренції пов'язаний із розвитком тих із них, де у конкретного міста є конкурентна перевага. Це говорить про необхідність спеціалізації міст на певних економічних функціях [17; 18].

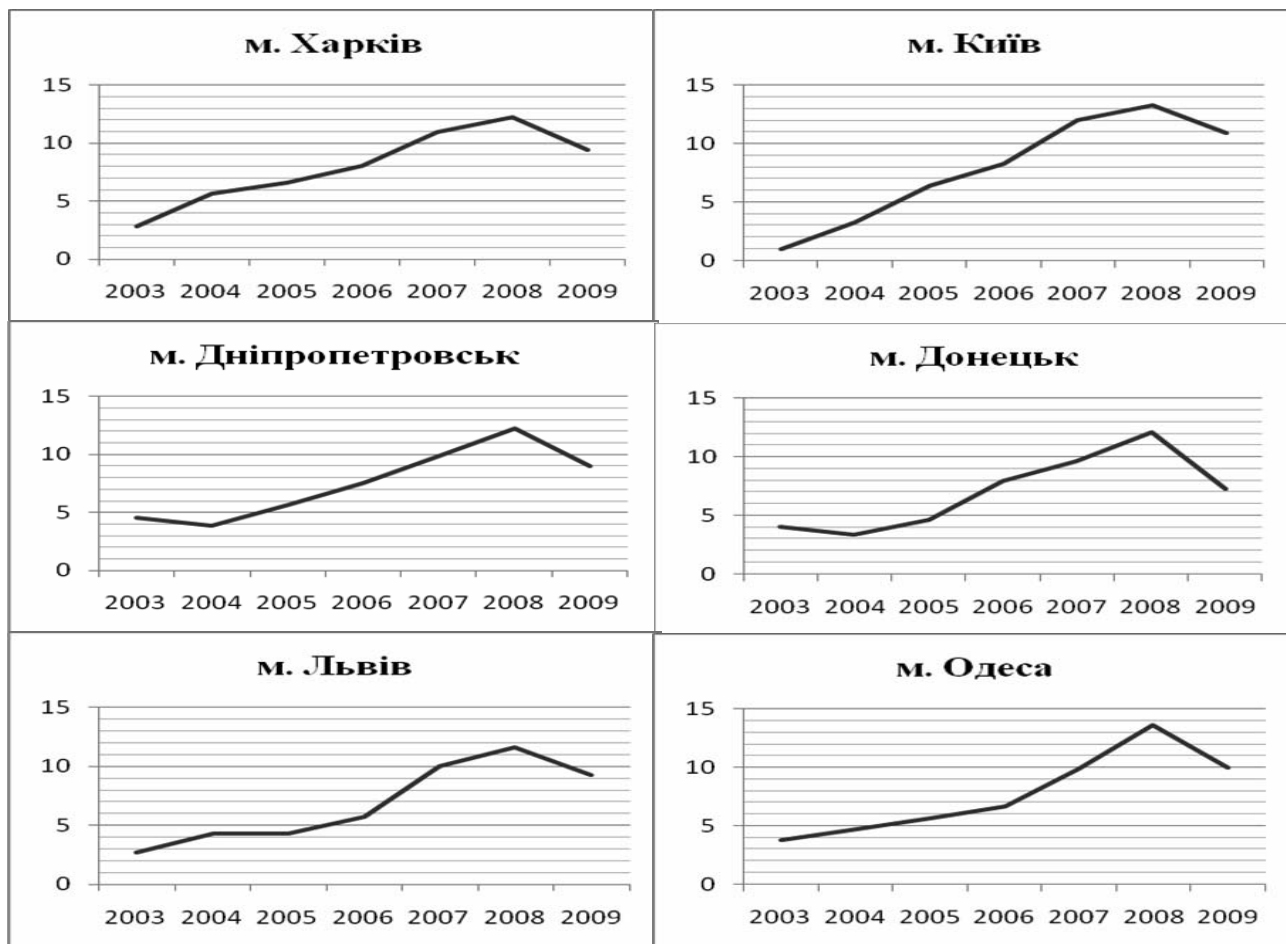


Рис. 5. Привабливість окремих міст України у 2003–2009 рр. за основними соціально-економічними показниками

**Висновки.** Між життєвим циклом міста за критерієм зміни його величини (чисельності населення) та зайнятістю населення є безпосередній зв'язок. Великі міста стають особливо привабливими для зайнятості на стадії свого зростання, оскільки мають вільні робочі місця та інвестиційну підтримку підприємництва. Водночас динаміка зайнятості, що відповідає циклу економічної (ділової) активності, впливає на соціально-економічний розвиток і конкурентоспроможність міста.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бабаєв В. М. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти : монографія / В. М. Бабаєв. – Х. : ХарРІ НАДУ, 2004. – 188 с.
2. Богачев С. В. Проблемы теории и практики развития городской хозяйственной системы : монография / С. В. Богачев ; Ин-т экон.-правов. исслед. НАН Украины. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 381 с.
3. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку : монографія / П. Т. Бубенко. – Х. : НТУ «ХП», 2002. – 316 с.

4. Ореховский П. А. Муниципальный менеджмент [Электронный ресурс] / П. А. Ореховский. – М. : МОНФ, 1999. – Режим доступа : [http://www.vanconsalt.com/book\\_124\\_chapter\\_4\\_Glava\\_2](http://www.vanconsalt.com/book_124_chapter_4_Glava_2).
5. Семенов В. Т. Исторические особенности взаимосвязи территориального и функционального развития жизнедеятельности города / В. Т. Семенов, Е. Н. Дудка // Коммунальное хоз-во городов. – 2004. – № 57. – С. 290–301.
6. Тищенко О. М. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи : монографія / О. М. Тищенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 368 с.
7. Тургель И. Д. Теоретико-методологические аспекты исследования жизненного цикла города [Электронный ресурс] / И. Д. Тургель // Науч. вестн. Урал. акад. гос. службы. – 2008. – Вып. № 3 (4). – Режим доступа : <http://www.vestnik.uara.ru/issue/2008/03/14>.
8. Форрестер Дж. Динамика развития города : монография / Дж. Форрестер. – М. : Прогресс, 1974. – 287 с.
9. Щербакова О. Л. Соціально-економічний розвиток міста як об'єкт управління [Електронний ресурс] / О. Л. Щербакова. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr\\_du/2010\\_4/files/DU410\\_31.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2010_4/files/DU410_31.pdf).
10. Соловьев В. С. Стратегический менеджмент : учебник / В. С. Соловьев. – Ростов н/Д; Новосибирск : Сибир. соглашение, 2002. – 448с.
11. Российские и мировые тенденции и тренды в сфере развития городов, агломераций и регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.glava.perm.ru/upload/pages/1005/Rossijskije\\_i\\_mirovyje\\_tendencii\\_i\\_trndy\\_v\\_sfere\\_razvitija\\_gor.pdf](http://www.glava.perm.ru/upload/pages/1005/Rossijskije_i_mirovyje_tendencii_i_trndy_v_sfere_razvitija_gor.pdf).
12. Карий О. І. Застосування концепції життєвого циклу товару в маркетингу міста [Електронний ресурс] / О. І. Карий. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Logistyka/2008\\_633/40.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Logistyka/2008_633/40.pdf).
13. Посохов С. Страницы истории [Электронный ресурс] / С. Посохов. – Режим доступа: <http://www.gorod.kharkov.ua/secart6022.html>.
14. Мусиездов, А. А. Идентичность города: динамика образа Харькова в исторической ретроспективе [Электронный ресурс] / А. А. Мусиездов. – Режим доступа: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Mtpsa/2009\\_15/Musiezd.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtpsa/2009_15/Musiezd.pdf)
15. Мусієздов О. О. Харківська ідентичність: уявлення про місто та його історію як чинники ідентифікації / О. О. Мусієздов // Центр міської історії Центр. Схід. Європи. – Львів. – 2009. – № 5. – 25 с.
16. Николаева Н. А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых [Электронный ресурс] / Н. А. Николаева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2001/4/135.html>.
17. Begg I. Cities and competitiveness / I. Begg // Urban Studies. – 1999. – Vol. 36. – P. 795–809.
18. Hallin G. Attraction, Competition and Regional Development in Europe / G. Hallin, A. Malmberg // European Urban and Regional Studies. – 1996. – № 3 (4). – P. 323–337.



## ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ГОРОДА И ГОРОДСКОЙ ЗАНЯТОСТИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

**Радионова О. Н.**

Раскрыто содержание концепции жизненного цикла города и ее взаимосвязь с занятостью населения. Охарактеризован жизненный цикл г. Харькова. Доказано, что крупный город является особенно привлекательным для населения, постоянно проживающего в нем, и потенциальных трудовых мигрантов на стадиях своего роста. Высокий уровень занятости является одним из наиболее важных конкурентных преимуществ крупного города.

**Ключевые слова:** жизненный цикл города, занятость населения, цикличность занятости, конкурентоспособность города.

## DYNAMICS OF URBAN DEVELOPMENT AND URBAN EMPLOYMENT: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECT

**Radionova O. M.**

The contents of conception of life cycle of city and its intercommunication with employment of population is exposed. The life cycle of city of Kharkiv is described. It is proven that a big city is especially attractive for a population, constantly resident in town, and potential labour migrants on the stages of the growth. A high level of employment is one of the most essential competitive edges of large city.

**Key words:** life cycle of city, employment of population, cyclical employment, competitiveness of city.

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

---

УДК [338.242.2:330.341.1] (477)

## ПРАВОВІ УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

*Л. І. Федулова, доктор економічних наук, професор  
ДУ «Інститут економіки і прогнозування України»*

*Розкрито сутність підходів та механізмів формування правових умов забезпечення комерціалізації технологій. Проаналізовано досвід зарубіжних країн у сфері стимулювання науково-технічної діяльності державних наукових установ і освітніх закладів. Розроблено пропозиції щодо упровадження відповідних правових норм для забезпечення розвитку регіональних інноваційних систем.*

*Ключові слова: комерціалізація, правові умови, регіональні інноваційні системи, трансфер технологій, малі та середні підприємства.*

**Постановка проблеми.** Інноваційно-технологічний потенціал України й до цього часу не має можливостей та умов для реалізації не тільки в рамках світової, а й національної економіки. Накопичені роками проблеми його розширеного відтворення за допомогою комерціалізації і подальшого трансферу, в тому числі експортного, ведуть до деградації економіко-технологічного базису регіонів, що в свою чергу спричиняє низький соціально-економічний рівень життя населення. На підприємствах процес комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) не розглядається як діяльність, що здатна забезпечити зростання ринкової вартості. Одним із першочергових напрямів здійснення реформ у галузі науки та інновацій в Україні має бути створення сприятливих правових умов для інноваційного розвитку в цілому і розвитку комерціалізації технологій зокрема. У цей час розробляються правові механізми, які повинні забезпечити розвиток комерціалізації технологій. Однак цей процес є вкрай повільним і нерезультативним в практичному полі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз літературних джерел показує, що у більшості робіт з проблем інноваційного розвитку економіки належна увага приділяється питанням інтелектуальної власності та промислової власності, зокрема як російськими [1–4], так і українськими вченими [5–8] Однак поза увагою залишаються проблеми, орієнтовані на те, щоб

1) підсилити фокус заходів державної політики на проблемі стимулювання комерціалізації технологій на регіональному рівні, які визначені в стратегічних документах, 2) створити механізм реалізації нових правових інструментів; 3) забезпечити координацію різних загальнодержавних та регіональних ініціатив на основі розроблення і реалізації цілеспрямованих проектів і програм.

**Формулювання цілей.** Мета статті – розкрити сутність підходів і механізмів формування правових умов забезпечення комерціалізації технологій та обґрунтувати пропозиції щодо упровадження відповідних правових норм для забезпечення розвитку регіональних інноваційних систем.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз даних Державного департаменту інтелектуальної власності України свідчить про нестабільність ситуації щодо відновлення активності суб'єктів ринку до реєстрації патентів, корисних моделей, знаків для товарів і послуг, ліцензійних договорів на використання об'єктів промислової власності, договорів про передачу прав на об'єкти промислової власності тощо. При цьому, національні заявники не виявляють активності щодо захисту об'єктів промислової власності на зовнішніх ринках. Зазначена тенденція позначається на результативності освоєння нових технологічних процесів на регіональному рівні. Так, протягом кризових 2008–2009 років, коли провідні компанії світу ставили за мету реалізовувати технологічні інновації для збереження своєї конкурентоспроможності, в Україні лише підприємства Харківської області, м. Києва та Запорізької області були лідерами за статистичними показниками, до того ж Харківська обл. навіть суттєво прискорила зазначений процес (рис. 1), що свідчить не тільки про наявний науково-технологічний та інноваційний потенціал, а й про ефективність організаційного ресурсу.

Проте вкрай низькою залишається питома вага виконаних наукових і науково-технічних робіт у валовому регіональному продукті (ВРП) усіх регіонів України, хоч серед них також є лідери (табл. 1).

Однією із ключових причин зазначеного стану є проблеми науки, пов'язані з посиленням її здатності до комерціалізації результатів фундаментальних і прикладних наукових досліджень, серед яких: формування механізму і моніторинг процесу централізованого фінансування інновацій з високим потенціалом комерціалізації; розроблення і впровадження гнучких форм державної підтримки інноваційних проектів, що конкретизують усі стадії життєвого циклу інновацій і статус виконавців; раціональне використання передового світового досвіду комерціалізації технологій, включаючи диверсифікованість науково-промислових об'єднань, створення багатогалузевих відомчих партнерств, кластеризацію економіки, стимулювання процесів споживання нових продуктів і послуг.

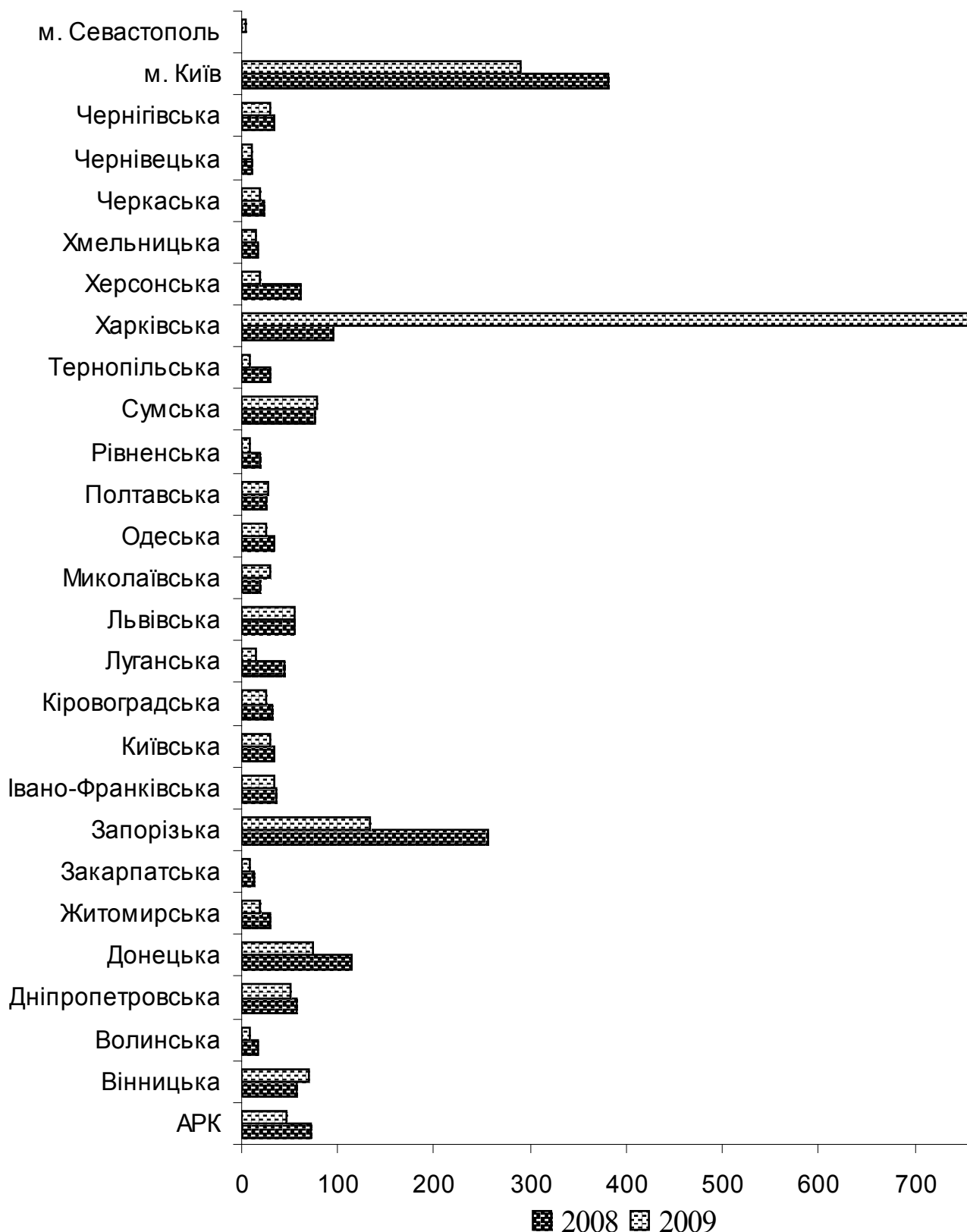


Рис. 1. Кількість освоєних нових технологічних процесів за 2008–2009 рр.

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність у 2009 році / Стат. зб. – К., 2010.

**Питома вага виконаних наукових і науково-технічних робіт  
у ВРП у 2009 р.**

<b>№ п/п</b>	<b>Регіон</b>	<b>Питома вага виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВРП, %</b>
1	АРК	0,5
2	Вінницька	0,3
3	Волинська	0,2
4	Дніпропетровська	0,9
5	Донецька	0,4
6	Житомирська	0,1
7	Закарпатська	0,2
8	Запорізька	1,1
9	Івано-Франківська	0,3
10	Київська	0,5
11	Кіровоградська	0,2
12	Луганська	0,3
13	Львівська	0,8
14	Миколаївська	1,2
15	Одеська	0,4
16	Полтавська	0,2
17	Рівненська	0,1
18	Сумська	0,8
19	Тернопільська	0,1
20	Харківська	2,4
21	Херсонська	0,3
22	Хмельницька	0,1
23	Черкаська	0,3
24	Чернівецька	0,3
25	Чернігівська	0,3
26	м. Київ	2,1
27	м. Севастополь	2,1

*Джерело:* Наукова та інноваційна діяльність у 2009 році / Стат. зб. – К., 2010.

Проте найбільш актуальною й до цього часу залишається проблема удосконалення законодавства у сфері управління об'єктами права інтелектуальної власності та інноваційної діяльності загалом з метою інтеграції у світову інноваційну систему.

Під *комерціалізацією* розуміють: процес виділення коштів на інновації і поетапний контроль за їхньою витратою, включаючи оцінювання і її передачу завершених і освоєних у промислових умовах результатів інноваційної діяльності [9]; процес трансформації новітніх технологій у комерційно привабливі продукти. У ході трансферу і комерціалізації технології постає питання про виникнення і захист інтелектуальної власності.

Для забезпечення результативності формування регіональних інноваційних систем (РІС), адекватних викликам глобального середовища, необхідно ідентифікувати стан правових проблем у сфері комерціалізації наукових розробок та розглянути засоби їх розв'язання. В умовах розвитку інноваційної моделі економіки українських регіонів до таких проблем слід віднести: закріплення права власності на результати наукових досліджень; раннє патентування (застосування перехресного, так званого «кроссліцензування»; створення патентних пулів); оцінювання патентоспроможності; забезпечення умов для реалізації прав власності на ОПІВ; стимулювання вчених у трансфері наукових результатів; відповідальність за комерціалізацію результатів, отриманих за рахунок держбюджету; контроль за використанням державних видатків на НДДКР, залучення академічної та освітянської науки в інноваційний процес. І хоча більшість із зазначених проблем можна вважати загальнонаціональними, на рівні регіонів вони потребують як найбільшої уваги, оскільки втрата науково-технологічного доробку місцевих наукових шкіл, товариств, компаній – пряма загроза зниження рівня соціально-економічного розвитку та якості життя людей.

Аналіз законодавства і досвіду правозастосування у сфері комерціалізації технологій у країнах ЄС дозволив визначити такі ключові сфери правового регулювання (напрями, які формують основу для розвитку комерціалізації технологій) і основні питання предмета правового регулювання:

1. Права власності (права інтелектуальної власності і володіння інтелектуальною власністю) на результати досліджень (отримані в ході досліджень, фінансованих з державних джерел).

2. Утворення нових підприємств, орієнтованих на комерціалізацію результатів наукових досліджень (старт-ап компаній) стосовно статусу того чи іншого інституту і окремого дослідника в утворенні старт-ап компаній, внеску в капітал нової компанії.

3. Стимули для розвитку комерціалізації технологій: як розподіляється дохід від роялті між державною дослідницькою організацією, дослідником і посередником? які податкові преференції застосовуються? за рахунок яких ре-

сурсів створюються стимули? фінансовий механізм субсидування за рахунок бюджетних коштів заходів, орієнтованих на розвиток комерціалізації; чи є митне регулювання стримуючим чинником для комерціалізації?

4. Формування інфраструктури розвитку комерціалізації (норми, відповідна державна підтримка комерціалізації): створення і розвиток спеціальних державних організацій (державних агентств), що підтримують комерціалізацію технологій; стимулювання створення і розвитку центрів комерціалізації; стимулювання розвитку мережних структур у галузі трансферу технологій; порядок співфінансування комерціалізації технологій за рахунок бюджетних коштів і коштів приватного сектору; підготування кадрів; розвиток форм державно-приватного партнерства та ін.

Більшість європейських держав, а також сам ЄС (наприклад, Європейська Рамкова програма – European Framework Programme) надають бюджетні кошти на дослідницькі проекти лише в поєднанні з відповідальністю поширити результати. Поширення необов'язково здійснюється за допомогою комерціалізації (не будь-яке проектне фінансування вимагає комерційної діяльності). Також необов'язково існує обов'язок щодо забезпечення охорони інтелектуальної власності як підсумку результатів досліджень (хоча стимулювання до охорони власності існує й вітається; часто заохочується укладання на ранньому етапі співробітництва угоди про майбутнє становище прав власності на потенційні результати).

В європейській економіці немає обмежень стосовно пріоритетного або непріоритетного використання отриманих наукових результатів для користі країни, що здійснює фінансування наукових досліджень (за винятком технологій військового призначення). Державні науково-дослідні організації в основному регулюються законодавчими (статутними) нормами. У Німеччині, «Hochschulrahmengesetz» (Університетський Рамковий Закон, University Framework Law) визначає передачу технологій як першочергове ключове завдання університетів і наукових співробітників; Франція і Нідерланди мають схожі регулюючі положення. При здійсненні цих законів федеральні фінансові органи ввели нову категорію виділення додаткових бюджетних коштів, орієнтовану на результати, для наукових організацій і інститутських наукових творчих колективів.

Головним двигуном діяльності у сфері комерціалізації є стимули, надавані різним видам учасників, а не заборонні моменти. Більшість держав законодавчо закріпили розподіл прибутку між окремим дослідником, інститутом і посередником, що сприяє комерціалізації. Посередники відіграють ключову роль при комерціалізації (якщо раніше посередники (офіси комерціалізації) були підрозділами усередині інституту, тепер посередники в основному перебувають поза інститутами). Посередники діють у законодавчих рамках, що захищають державу від приватизації цінностей, отриманих за допомогою

державних бюджетних коштів; але вони також можуть виступати в ролі ринкових учасників із прийняттям рішень на основі потреб ринку.

Загальнопоширеною вважається практика участі у прибутку дослідника, установи і посередника (підрозділу, що займається комерціалізацією), що надає стимули в грошовому вираженні у разі успішної комерціалізації. Оскільки діяльність з використання наукових досліджень для економіки не суперечить основним завданнями науки або чинному законодавству, додатковий дохід (особливо для дослідників, а також інститутів) також не суперечить основним завданням наукових установ або дослідників.

Контрактні наукові дослідження (або науково-промислова кооперація) є одним із основних джерел доходу для більшості наукових організацій/університетів у Європі, додатково до загального бюджету. Крім того, контрактні дослідження є одним із основних каналів трансферу технологій. Стимулювання виконання контрактних наукових досліджень в основному має фінансовий характер. Як приклад програми стимулювання контрактних досліджень можна навести сьому Рамкову програму (The Framework Programme FP), що є головним інструментом ЄС для фінансового стимулювання спільних досліджень і комерціалізації.

Досвід провідних країн світу показує важливу роль малих та середніх підприємств (МСП) у забезпеченні формування регіональних інноваційних систем. Тому важливим напрямом у забезпеченні активізації підприємницького потенціалу має бути стимулювання інвестицій малих і середніх підприємств у наукові дослідження, сприяння в розвитку зв'язків між МСП, науковими організаціями, ВНЗ, великим бізнесом, підтримка реалізації спільних інноваційних проектів. Правовими умовами для реалізації зазначеного доцільно визнати таке:

- уведення правових норм, що створюють умови для легальної участі державних наукових організацій у створенні нових малих інноваційних підприємств, що використовують результати науково-технічної діяльності;

- визначення правил і форм участі державних наукових організацій у створенні малих інноваційних підприємств (уведення схеми установи дочірніх компаній, що має низькі трансакційні витрати);

- уведення системи гарантування «справедливої частки» кожному учасникові комерціалізації технологій у розподілі доходів від використання результатів науково-технологічної діяльності, створених за рахунок бюджетних коштів;

- визначення нормативних правових основ і механізмів передачі основних фондів з державних наукових організацій і ВНЗ для створення інфраструктури комерціалізації технологій (бізнес-інкубатори, центри комерціалізації й трансферу та ін.);

- визначення правового статусу інфраструктурних організацій, що використовують державну підтримку (бізнес-інкубатори, центри комерціалізації і трансферу та ін.).



Вважаємо за необхідне виділити як пріоритетний малий і середній науко-місткий, інноваційний бізнес. Доцільним вбачається уведення кваліфікації цього бізнесу, що на правовій основі визначатиме надання відповідних податкових пільг, державних гарантій по кредитах, участь цього бізнесу в державно-приватних партнерствах при формуванні і реалізації інноваційних проектів, фінансованих частково (до 50–75 %) за рахунок бюджетних асигнувань, що досить широко використовується в практиці промислово розвинених країн. Саме цей тип малого і середнього бізнесу повинен стати пріоритетним, аби стимулювати на посткризовому етапі розвиток інноваційної економіки. Крім того, держава повинна стимулювати ці фірми при зростанні у них витрат на НДДКР, що також широко застосовується за кордоном. Зазначене сприятиме зростанню частки промислових НДДКР в економіці (у промислово розвинених країнах ця частка становить до 70 % від загальнонаціональних видатків на НДДКР).

Створення сприятливого підприємницького середовища, розвиток людського потенціалу і підприємницької культури у сфері досліджень і розробок на рівні регіонів може бути досягнуто за допомогою програмного підходу, зокрема через розроблення та реалізацію програми «Створення системи мотивації по підприємництву у сфері досліджень і розробок, вищої освіти» та програми «Розвиток мережі інноваційних підприємств промисловості регіону».

Однією із ключових проблем залишається переорієнтація досліджень і розробок державних наукових організацій на задоволення стратегічних потреб бізнесу і забезпечення розвитку нових високотехнологічних галузей промисловості на регіональному рівні. Реалізація даного пріоритетного напрямку пов'язана з необхідністю здійснення бюджетного субсидіювання і застосування форм державно-приватного партнерства (ДПП) для реалізації інноваційноорієнтованих науково-дослідницьких програм. У правовому контексті зазначене потребує формування нормативно-законодавчої бази для використання бюджетних коштів у схемах співфінансування із приватним сектором у проектах ДПП; визначення правових норм, що забезпечують розвиток ДПП у сфері комерціалізації технологій; прийняття правової межі, що визначає механізм грантового співфінансування; реалізацію законодавчої основи податкового стимулювання науково-технічної діяльності і попиту на її результати.

Слід визнати, що Україна ще значно відстає в розвитку правових, організаційно-економічних і фінансових механізмів реалізації державно-приватного партнерства у сфері комерціалізації. Незважаючи на те що сьогодні права система надає певні можливості для використання нових правових, організаційно-економічних і фінансових інструментів підтримки програм ДПП, державні органи виконавчої влади на практиці мають досить обмежені можливості щодо їхнього застосування. Низка положень українського законодав-

ства стримує розвиток ДПП у сфері комерціалізації, що йде в розріз із європейською тенденцією розвитку даного ефективного механізму.

Створення системи якісного моніторингу і оцінювання державної політики в галузі стимулювання комерціалізації технологій фактично також є пріоритетним напрямом. Основними умовами для формування системи ефективного моніторингу і оцінювання регіональної інноваційної політики має бути: 1) прийняття правових норм, які визначають необхідність оцінювання впливу прийнятих законодавчих норм, виконання програм і проектів; 2) вбудовування регіонального моніторингу і оцінювання в систему прийняття стратегічних рішень, у тому числі при плануванні ресурсного забезпечення; 3) формування органів управління для проведення систематичного моніторингу; 4) формування системи оцінювання проведеної політики, яка повинна здійснюватися незалежними зовнішніми експертами, що відбираються на основі тендера.

Першочерговим завданням слід вважати формування правової основи для стимулювання комерційного використання технологій, створених у державних наукових організаціях. Сфера застосування закону – результати наукових досліджень, отримані за рахунок (або з використанням) бюджетних коштів, стартапи, ДПП в науково-технічній сфері. Потрібно розробити спеціальний законопроект в якому: 1) ввести норму, що визначає завдання комерціалізації як один із напрямів діяльності державних наукових організацій і ВНЗ; 2) розробити правила і форми участі державних наукових організацій й у створенні малих інноваційних підприємств; 3) дозволити використовувати доходи від комерціалізації технологій для розвитку наукових досліджень у державних наукових організаціях; 4) розвивати інфраструктуру комерціалізації в державних наукових установах і ВНЗ.

Треба зазначити, що процес правових змін у державній політиці стосовно розвитку комерціалізації технологій вважається складним завданням не тільки з погляду вибору ефективних рішень, а й в організаційному і політичному зрізах, оскільки зачіпає інтереси великої кількості учасників і широкий спектр думок (найчастіше протилежно орієнтованих). Тому важливим питанням є обґрунтований алгоритм реалізації даної правової реформи. На теперішній час українські фахівці обговорюють комплексний «пакетний» підхід, що передбачає підготування пакету правових актів з усього спектру питань інноваційного розвитку. Включення у цей пакет «Закону про комерціалізацію» дозволить розширити базу для узгодження інтересів держави (в особі міністерств, агентств і регіональних органів влади), вчених і бізнесу.

Багато країн створили необхідні правові і організаційні механізми, що стимулюють приватні компанії в укладанні договорів на проведення досліджень і розробок з державними університетами і дослідними інститутами, які у свою чергу одержали можливість займатися технічним консультуванням, працювати керівниками у приватних компаніях і мати права на інтелектуаль-

ну власність, отриману по державних замовленнях. Зокрема, у Чеській Республіці урядова резолюція № 572 від червня 2001 р., що включає положення стосовно підтримки досліджень і розробок та законодавчий акт № 250/2000 Coll., дозволила регіональним суб'єктам підтримувати державно-приватні партнерства в галузі досліджень і розробок. В Італії в 90-ті роки ХХ ст. було введено різні законодавчі акти, у рамках яких засновано Національні наукові ради (CSN), що формують науково-технічну асамблею (AST), яка поєднує представників університетів, дослідних інститутів, державної адміністрації та приватного сектору. Однією з головних цілей Національного дослідницького плану є забезпечення можливостей для досягнення міжгалузевої координації, балансу та взаємодоповнюваності між усіма учасниками програм ДПП в інноваційній сфері.

У контексті вивчення досвіду заслуговує на увагу Закон РФ від 2 серпня 2009 р. № 217-ФЗ «Про внесення змін в окремі законодавчі акти Російської Федерації з питань створення бюджетними науковими і освітніми установами господарських товариств із метою практичного застосування (впровадження) результатів інтелектуальної діяльності». З цією метою в генеральний дозвіл головного розпорядника коштів федерального бюджету на здійснення діяльності, що приносить дохід, підвідомчими установами пропонується включити до складу джерел формування коштів від діяльності, що приносить дохід, дохід від розпорядження частками (акціями) у статутних капіталах господарських товариств, засновниками (учасниками) якими є створені державними академіями наук наукові установи, і частина прибутку господарських товариств, отримана даними науковими установами (дивіденди), а також установити напрями використання цих доходів на правову охорону результатів інтелектуальної діяльності, виплату винагороди їхнім авторам, а також здійснення статутної діяльності цих наукових установ.

Крім того, підвідомчим науковим установам і ВНЗ доручено уточнити статuti, включивши до складу дозволених видів діяльності, що приносять дохід, розпорядження частками (акціями) у статутних капіталах господарських товариств, засновниками (учасниками) яким є створені державними академіями наук наукові установи, і одержання прибутку (дивідендів) від діяльності цих господарських товариств.

Із прийняттям зазначеного Закону бюджетні наукові установи і ВНЗ, що є бюджетними освітніми установами, а також створені державними академіями наук наукові установи і ВНЗ одержали право створювати (у тому числі разом з іншими особами) господарські товариства без згоди федеральних органів виконавчої влади або державних академій наук, у власності яких вони перебувають, при одночасному дотриманні таких умов:

– предметом діяльності створюваних господарських товариств є практичне застосування (впровадження) результатів інтелектуальної діяльності (далі – РІД), виключні права на які належать відповідним установам;

– у статутний капітал створюваного господарського товариства повинне вноситися право використання РІД, виключні права на які зберігаються за відповідними установами. При цьому право використання РІД має вноситися в статутний капітал господарського товариства на підставі рішення засновника (засновників) про створення господарчого товариства шляхом укладання ліцензійного договору між науковою або освітньою установою і господарським товариством після внесення запису про державну реєстрацію господарського товариства в єдиний державний реєстр юридичних осіб;

– перелік РІД, право використання яких може вноситися в статутний капітал господарських товариств за ліцензійним договором, є закритим і містить тільки винаходи, корисні моделі, промислові зразки, селекційні досягнення, програми для електронних обчислювальних машин, бази даних, топології інтегральних мікросхем і секрети виробництва (ноу-хау);

– у разі залучення співзасновників при створенні господарських товариств частка наукової або освітньої установи в статутному капіталі створюваного товариства повинна становити більше 25 % для акціонерних товариств і більше однієї третини для товариств із обмеженою відповідальністю.

Науковим і освітнім установам необхідно мати на увазі, що створене господарське товариство може бути визнано малим або середнім підприємством відповідно до Федерального закону від 24 липня 2007 р. № 209–ФЗ «Про розвиток малого і середнього підприємництва в Російській Федерації» з урахуванням змін, внесених ст. 4 Федерального закону, і користуватися гарантіями і пільгами, надаваними даним господарським суб'єктам. Доходи від розпорядження частками (акціями) у статутних капіталах таких господарських товариств, а також частина прибутку господарських товариств, отримана науковими або освітніми установами (дивіденди), надходять у самостійне розпорядження наукових і освітніх установ, ураховуються на окремому балансі і спрямовуються тільки на правову охорону результатів інтелектуальної діяльності, виплату винагороди їхнім авторам, а також на здійснення статутної діяльності наукових і освітніх установ. Для реалізації цієї норми повинні бути внесені відповідні зміни у статuti наукових і освітніх установ і генеральні дозволи головних розпорядників бюджетних коштів, яким підвідомчі дані установи.

У зв'язку з поширенням технологій новітнього технологічного укладу (так званих конвергентних, NBIC-технологій) в Україні потрібно розпочати упровадження міжнародних норм правового регулювання досліджень і застосування зазначених технологій, які справляють істотний вплив на світовий порядок і інноваційний розвиток країн у XXI ст., культуру, психологію, морально-етичний стан світового суспільства і цивілізацію в цілому. Ці міжнародні норми можуть стосуватися генної інженерії, міжнародних баз даних ДНК, досліджень стовбурних кліток, нанотехнологій, створення людинопо-

дібних роботів, штучного мозку, інтерфейсів «мозок людини – ЕОМ», імплантації спеціальних чипів у мозок людини та інших напрямів, особливо тих когнітивних технологій, які можуть торкнутися у ХХІ ст. саме виживання людини як виду.

**Висновки.** Дослідження показало, що еволюція правових механізмів відносно розпорядження правами на отримані за рахунок бюджетних коштів результати науково-технічної діяльності в європейських країнах характеризується лібералізацією «правил гри», а правове регулювання в галузі використання результатів досліджень має стимулюючий характер.

Розроблення правових норм, що створюють стимули для процесу комерціалізації, у тому числі умови для легальної участі державних інститутів в утворенні старт-апів, є одним із пріоритетів для законотворчої діяльності, орієнтованої на стимулювання інноваційної діяльності в Україні.

Слід продовжувати процес гармонізації законодавства у сфері інноваційної діяльності, а саме: децентралізація патентно-ліцензійної діяльності; розвиток патентного законодавства з використанням кращого світового досвіду (прийняття українського закону за аналогією із законом Бій-Доула США) і розвиток академічного патентування; поліпшення податкових процедур, державна підтримка міжнародного патентування і комерціалізації нових технологій у країні і за кордоном; розвиток системи моніторингу і оцінювання чинних і розроблювальних правових актів; ліквідація гармонізації українського бюджетного законодавства, принципів бухгалтерського обліку з європейськими нормами, аби дозволити використання коштів бюджетів регіональних рівнів на цілі створення і розвитку інфраструктури комерціалізації технологій.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Дежина И. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок / И. Дежина, Б. Салтыков // Общество и экономика. – 2004. – № 7–8. – С. 190.
2. Иванцов В. А. Интеллектуальный потенциал, факторы его использования : автореф. дис. ... канд. экон. наук / В. А. Иванцов. – Казань, 2003. – 18 с.
3. Зинов В. Интеллектуальный капитал как базовая характеристика стоимости бизнеса / В. Зинов, К. Сафарян // Интеллектуал. власність. – 2001. – № 5–6. – С. 23–25.
4. Козырев А. Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. – М. : Интерреклама, 2003. – 352 с.
5. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика : монографія / за ред. Л. І. Федулової. – К. : «Основи», 2005. – 552 с.

6. Орлюк О. П. Законодавче забезпечення інноваційної діяльності в Україні / О. П. Орлюк // Наука та інновації. – 2008. – Т. 4, № 1. – С. 68–73.
7. Нормативні акти з питань охорони інтелектуальної власності та трансферу технологій / Ю. М. Капіца, І. І. Хоменко (упоряд.). – К. : Центр інтелектуал. власності та передачі технологій НАН України, 2007. – 84 с.
8. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О. Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуал. капітал. – 2002. – № 1. – С. 16–27.
9. Комков Н. И. Требования и условия оценки эффективности бизнес-инноваций в условиях рыночной конкуренции / Н. И. Комков, Г. Г. Балаян, Н. Н. Бондарева // Науч. тр. ИНП РАН под ред. А. Г. Коровкина. – М. : Макс-Пресс, 2005. – С. 38–44.

## **ПРАВОВЫЕ УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

**Федулова Л. И.**

Раскрыта сущность подходов и механизмов формирования правовых условий обеспечения коммерциализации технологий. Проанализирован опыт зарубежных стран в сфере стимулирования научно-технической деятельности государственных научных и образовательных учреждений. Разработаны предложения относительно введения соответствующих правовых норм для обеспечения развития региональных инновационных систем.

*Ключевые слова:* коммерциализация, правовые условия, региональные инновационные системы, трансфер технологий, малые и средние предприятия.

## **LEGAL TERMS OF PROVIDING OF COMMERCIALIZATION OF RESULTS OF SCIENTIFIC-TECHNOLOGICAL ACTIVITY AT REGIONAL LEVEL**

**Fedulova L. I.**

Essence of approaches and mechanisms of forming of legal terms of providing of commercialization of technologies is exposed. Experience of foreign countries in the field of stimulation of scientific and technical activity of public scientific and educational institutions is analyzed. Suggestion in relation to introduction of the proper legal norms for providing of development of the regional innovative systems is developed.

*Key words:* commercialization, legal terms, regional innovative systems, transfer technologies, small and middle enterprises.

УДК 330.303

## ЕКОНОМІКА І ПРАВО: ПРОБЛЕМИ РОЗУМІННЯ СПІВВІДНОШЕННЯ

*Д. О. Вовк, кандидат юридичних наук*

*НДІ державного будівництва і місцевого самоврядування НАПрН України*

*І. А. Єфіменко, кандидат економічних наук, доцент*

*Національний університет «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»*

*Розглянуто питання сучасного розуміння співвідношення економіки і права. Запропоновано підходи до дослідження цих питань у контексті правотворення та ролі економіки у цьому процесі. Окреслено основні моменти взаємодії і взаємовпливу економічних та правових інститутів.*

*Ключові слова: економіка, право, економічний аналіз права, праворозуміння, правове регулювання економічних відносин.*

**Постановка проблеми.** Співвідношення економіки і права є одним з важливих питань як економічної, так і юридичної науки, що має як теоретичне, так і суто практичне значення. Це зумовлюється необхідністю переосмислення взаємодії економічної і правової систем в умовах, з одного боку, трансформації українського суспільства, розвитку ринкової економіки і демократії, а з другого – відмови від методологічного монізму радянської доби, за якої модель співвідношення економіки і права зводилася до конструкції «базис – надбудова».

Якщо практичний аспект проблеми вельми активно розробляється як економістами, так і правниками галузевих спеціальностей (передусім представниками науки господарського права), то теоретичні дослідження є достатньо обмеженими. Сучасні праці у цій сфері є або достатньо обмеженими за обсягом і спектром розглядуваних питань, або присвячені лише окремим аспектам співвідношення економіки і права. У той же час очевидно, що прорахунки, які мають місце у законодавчому регулюванні економічних відносин, розмаїття підходів (часто досить суперечливих), що впроваджуються у суспільну практику на рівні правової політики в економічній сфері, спричинені у тому числі відсутністю чіткого розуміння сутності тих зв'язків, що виникають між правом і економікою на різних рівнях буття цих явищ. З'ясування цих зв'язків є нагальним завданням теорії права і економічної теорії та перспективним напрямом відповідних міждисциплінарних розвідок.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** свідчить, про те що пострадянська наукова думка прагне (хоча і не завжди успішно) інтегруватися до світового дискурсу щодо співвідношення економіки і права. Зокрема, можна на-

звати важливі і вельми плідні роботи Г. Гаджієва, А. Гриценка, О. Гриценко, В. Каменецького, Г. Мальцева, В. Мау, В. Патрікеєва, Е. Талапіної, М. Тихомирова та ін. Проте досить часто розуміння співвідношення економіки і права обтяжується неактуальними стереотипами, сформованими в економічній науці щодо права, а у юриспруденції – стосовно економіки, що звичайно позначається на стані розроблення досліджуваних питань.

**Формулювання цілей.** Метою статті є окреслення в контексті існуючих напрямів дослідження співвідношення економіки і права проблем наукового аналізу даного співвідношення, а також напрацювання у зв'язку з цим вихідних засад, що мають урахуватися при проведенні зазначеного аналізу. При цьому автори, безумовно, не претендують на повноту і всеосяжність з'ясування запропонованої теми, що неможливо у форматі наукової статті. Викладений далі матеріал слід розглядати лише як авторський внесок у дискусію, що точиться, і, переконані, точитиметься між фахівцями, які працюють в економіко-правовій царині.

**Виклад основного матеріалу.** Розуміння співвідношення економіки і права представлено в літературі такими основними напрямками, як економічний аналіз права (економіка права), конституційна економічна теорія, інституційний підхід тощо.

Економіка права бере свій початок ще з І. Бентама, який аналізував з економічного боку правові норми, що регулюють неринкову поведінку (злочин і покарання, шлюбно-сімейні стосунки, політичні і законотворчі процеси). Як зазначає Д. Фрідман, економічний аналіз права включає три різні, але пов'язані між собою галузі. Перша – використання економічної теорії для того, аби передбачити наслідки юридичних правил. Друга – використання економічної теорії для того, щоб визначити, які юридичні правила економічно ефективні, і рекомендувати, якими вони мають бути. Третя – використання економічної теорії для того, аби передбачати, якими будуть юридичні правила [1, с. 233]. Серед правників у сфері економічного аналізу права найбільшою ґрунтовністю вирізняються праці Р. Познера, який доводить, що право має тенденцію до забезпечення економічної ефективності, крізь призму якої можна пояснити діяльність суб'єктів права із застосування і реалізації правових приписів [2, с. 662–665].

Своєрідною альтернативою економіки права є конституційна економічна теорія (або конституційна економіка), формування якої пов'язане з ім'ям Дж. Б'юкенена [3, с. 11], хоча зародки такого підходу можна побачити значно раніше, наприклад, у Ш. Л. Монтеск'є [4, с. 241–247]. На думку Дж. Б'юкенена, конституційна економічна теорія спрямована на пояснення особливостей функціонування альтернативних наборів правових, інституційних і конституційних правил, які накладають обмеження на здійснення вибору і діяльності економічних і політичних суб'єктів, правил, що визначають структуру,



в рамках якої економічні і політичні суб'єкти розв'язують проблему вибору. Фактично конституційна економічна теорія вивчає вибір обмежень на відміну від вибору в межах обмежень, що є предметом традиційного економічного аналізу [5, с. 106]. Таке зміщення акцентів має важливе значення, оскільки є вихідним для відмови від розуміння вторинності права і держави щодо економічних інститутів суспільства.

Інституційний підхід представлений у роботах Г. Мальцева, який уявляє усі соціальні інститути (зокрема, економічні і правові) як сукупність нормативних, ідейно-цільових, організаційних і поведінкових блоків. Особливістю соціальних інститутів є транзитивність регулятивних функцій останніх. Цей феномен полягає у переході регулятивних функцій з об'єкта на об'єкт, з інституту на інститут, в результаті чого взаємодія одного об'єкта або інституту на інший об'єкт або інститут стає взаємною, іноді набуває зацикленого характеру. Якщо інститут А стимулює інститут Б, то і Б у свою чергу своїм впливом активізує інститут А, режим їх взаємного регулювання розвивається у наростаючому темпі [6, с. 441]. Даний момент можна проілюструвати прикладом, який наводив шведський історик права Е. Аннерс. Досліджуючи формування середньовічного права, він доходить висновку, що чим вище був досягнутий певним містом рівень економічного життя, тим вищий з точки зору юридичної техніки виявлявся рівень міського права. Однак у цій ситуації так само наявна і зворотна тенденція: покращення технічного боку юридичних актів (статутів, договорів) впливало на рівень інтенсифікації економічного життя, оскільки суб'єкти відносин відчували свою захищеність та зрозумілість «правил гри» у господарюванні [7, с. 143]. Аналогічний момент відмічав і британський філософ К. Поппер. На його думку, правова система західних суспільств розвинулася з розвитком промисловості, вільного ринку і усіх альтернатив, що він пропонує, але, з другого боку, вільний ринок потребує захисту закону [8, с. 9].

Плідним є також підхід українського теоретика економіки А. Гриценка, який вказує, що у будь-якому разі, коли йдеться про економіку чи про право, ми маємо справу із системою відносин між людьми. Без них знаряддя праці, техніка, устаткування тощо є лише купою речей [9, с. 8]. Такий погляд виглядає виправданим, оскільки дозволяє побачити взаємодію економіки і права не на статичному нормативному рівні, а у динаміці, конкретних соціальних умовах та встановити співвідношення сфер економічного регулювання і правового регулювання, спрямованого на економічні об'єкти.

У той же час усі пропонувані концепції, а так само наукові розробки конкретних авторів досить важко зіставляти між собою, оскільки роботи з вивчення співвідношення економіки і права зазвичай засновані на різних теоретичних і методологічних посилках, які можуть суперечити одне одному.

Останнє особливо стосується терміна «право». Відомий іронічний кантівський вислів про правників, які все ще шукають визначення права, часто ви-

користується представниками неюридичних наук (зокрема, і економістами) для того, щоб взагалі відмовитись від спроб змістовного пояснення права, звівши його у позитивістському дусі до офіційних прескриптивних текстів, створених уповноваженими публічними органами, тобто до законодавства. Цей підхід має давню традицію і є міцно укоріненим, наприклад, у Ф. Гаєка, який у творі «Право, законодавство і свобода», недивлячись на назву, фактично не розмежовує ці поняття, адже врешті-решт зводить і право, і закон до правил, забезпечених спеціальною організацією, хоча і зумовлюється при цьому, що йдеться про справедливі правила [10, с. 115, 202].

Подібний момент властивий і пострадянській економічній науці, причому іноді у досить дивній формі. Так, В. Каменецький і В. Патрікеєв під правом розуміють систему загальноновизнаних норм, що виражені у законах, інших визнаних суспільством джерелах і є моральною та обов'язковою підставою для визначення правомірно дозволеної і юридично недозволеної поведінки члена суспільства відповідно до норм природного права, які існують на даний момент [11, с. 110]. Таке визначення містить низку логічних помилок (використання моральності і обов'язковості як однопорядкових понять) і юридичних неточностей (синонімічне вживання слів «правовий» і «юридичний», зведення усіх суб'єктів права фактично до фізичних осіб, що також є стереотипом, притаманним деяким окремим економістам). Крім того, воно побудоване на нерозумінні значення терміна «природне право», яке майже ніколи не виступає підставою для вирішення питання щодо правомірності дій суб'єкта права (крім, можливо, конституційного судочинства або надзвичайних ситуацій, наприклад, у процесах денацифікації у повоєнній Німеччині) і є настільки розмитим (ще з античних часів, коли природне право розумілось і як сукупність ідей, покладених в основу норм права, і як об'єктивні умови життя), що його використання без додаткових значних пояснень і обґрунтувань є невиправданим і навіть беззмістовним. Вже згаданий Ф. Гаєк з цього приводу слушно писав, що під назвою «природне право», яке вводить в оману, об'єднані усі теорії, що заперечують правовий позитивізм, хоча деякі з них не мають нічого спільного, крім цього заперечення [10, с. 227]. Головне ж, що у роботі В. Каменецького і В. Патрікеєва з усіма посиланнями на історичний характер права, його моральну зумовленість тощо, право залишається системою норм, виражених у законах, що вкладається, хоча і з певними модифікаціями, у типове позитивістське праворозуміння, яке зводиться до тези англійського філософа ХІХ ст. Дж. Остіна про право як наказ суверену.

Однак таке сприйняття феномену права не пояснює ні генезу останнього, оскільки очевидно, що право не вигадується носієм публічної влади, ні природу легітимності права, адже, наприклад, господарська і цивільна сфери суспільних відносин яскраво демонструють, що суб'єкти дотримуються правових норм не тільки і не стільки через їх державну забезпеченість або можливість застосування примусу. І основне – редукція права до закону не дає

змоги зрозуміти деонтологічність правового регулятора (на противагу онтологічним законам економіки), що є одним з відправних пунктів дослідження співвідношення економіки і права.

Сутність права можна побачити, якщо достежити процес його формування. Як зазначає відомий вітчизняний учений-правник М. Цвік, передумовою і основою правового регулювання є не воля держави, що втілюється у законодавстві, а характер суспільних відносин, які об'єктивно складаються на базі взаємодії окремих осіб та їх об'єднань [12, с. 7]. Соціальна практика (зокрема, і в економічній сфері), сформована у суспільстві на певному етапі, набуває характеру постійної повторюваності. Однак цього ще недостатньо для формування норми права. Право не закріплює суспільні відносини у тому вигляді, як вони існують у суспільстві, інакше, наприклад, поширеність корупційної діяльності в українському суспільстві слід було б визнати підставою для її правового оформлення. Для набуття повторювальними відносинами правового характеру, перетворення останніх на масштаб можливої або обов'язкової поведінки потрібне їх суспільне схвалення, основою якого є соціальні цінності (для права це у першу чергу справедливість, гуманізм, свобода, рівність). Лише визнавши, що певні відносини відповідають цим цінностям, суспільство легітимує певну поведінкову модель і поширює її на всіх суб'єктів шляхом надання характеру загальнообов'язковості. За таких умов відбувається трансформація суспільної практики (суцього) у правову норму (міру належного). Завдання держави у цьому разі – відобразити у правових формах норми, схвалені суспільством, та забезпечити їх дію. На державу як інституціоналізоване правове утворення покладається також поглиблення правового змісту шляхом деталізації і конкретизації правових норм, прямого встановлення низки приписів (строків, правових процедур, конкретних розмірів санкцій, ставок податків тощо), що має відбуватися у межах заданих суспільством основ правового регулювання.

Таке розуміння права дає змогу зробити декілька висновків щодо співвідношення економіки і права. По-перше, економіка є одним з чинників правогенезу і є змістом тих постійно повторювальних відносин, що набувають правового характеру, і втілюється у соціальних цінностях, на підставі яких ці відносини схвалюються. Так, справедливість як базовий принцип права у багатьох виявах має саме економічне підґрунтя, що можна побачити у більш конкретних правових принципах, які розвиваються на основі справедливості: принципу пропорційності, що визначає баланс між приватними і публічними інтересами у праві, принципу добросовісності, принципу прямої дії закону тощо.

Одночасно у цьому разі відсутні відносини повної детермінації між економічними законами і формуванням правової норми, оскільки суспільний погляд на соціальні цінності як на основу права може як відображати ці закони, так і суперечити їм. Наприклад, правова заборона кредитування під

відсотки в Європі раннього Середньовіччя або у сучасних мусульманських країнах, що побудована на релігійній забороні лихварства у християнстві та ісламі, навряд чи була економічно виправданою, але й сприймалася відповідним суспільством як справедлива.

Так само справедливим для сьогоденішнього соціуму є розширення обсягу соціальних прав людини, що втілюється у сучасному праві, зокрема і у конституційному положенні про соціальну державу в Україні. Однак навряд чи збільшення соціального навантаження на виробничий сектор можна назвати чинником, що стимулює розвиток економіки, про що писав ще Й. Шумпетер [13, с. 142].

Аналогічні висновки можна зробити при розгляді інституту кримінальної відповідальності. Слова Г. Беккера про те, що злочини – це свого роду «галузь народного господарства», хоча і майже не вивчена економістами [14, с. 284], виглядають явним перебільшенням, навіть метафорою, хоча і оформленою численними формулами. На наш погляд, вид і міра покарання, цілі злочинців і потерпілих (наприклад, родичів убитої особи у кримінальному процесі) вимірюються не лише, а часто і взагалі не економічними показниками. Прикладом може бути характерна переважно для християнської правової традиції категорія прощення, що тісно пов'язана зі злочинами і злочинцями, і впливає з християнського принципу ненависті до гріха, але милості до грішника. Прощення є юридично значущим фактом і впливає на вирішення кримінальних справ. Очевидно, що якщо розглядати злочинців і потерпілих як економічних агентів у відносинах відшкодування шкоди, як це робить Г. Беккер, то знайти раціональне пояснення прощенню, особливо у кримінальній сфері, буде вельми важко. Так само не економічний чинник (наприклад, вартість утримання людини, засудженої до довічного ув'язнення або до страти), а скоріше релігійний чинник і уявлення про гуманізм у його західній інтерпретації покладено в основу вирішення питання про скасування або застосування смертної кари у різних країнах.

Інша теза Г. Беккера про ефективність використання штрафу як кримінального покарання будь-де, де це можливо [14, с. 318], лише підтверджує зроблений нами висновок, адже у багатьох випадках суспільство не схвалить заміну ув'язнення або позбавлення спеціального права на штраф як несправедливу і таку, що нівелює сенс юридичної відповідальності, хоча поширення штрафів є економічно доцільним, оскільки знижує витрати держави на пенітенціарну систему.

По-друге, етап законодавчого закріплення сформованих у суспільстві норм, їх деталізації і конкретизації також не зводиться до правового оформлення певних економічних відносин. Законотворчість – процес, обумовлений із зовнішнього боку численними політичними чинниками, що впливають на волю законодавця у врегулюванні економічних відносин, тобто на цьому етапі має

йтися про співвідношення економіки, права і політики в усіх взаємозв'язках, що виникають між цими явищами. Лише з цих позицій може бути зрозуміла логіка прийняття багатьох правових рішень органами публічної влади. Чимало подібних прикладів, у тому числі негативних за своїми наслідками, можна знайти і у державно-правовій практиці України. Так, у першу чергу політичними чинниками було зумовлено швидке, майже без обговорення у парламенті прийняття Податкового кодексу України. Політичною ситуацією пояснюється також відсутність реформи у трудовому законодавстві, хоча невідповідність Кодексу законів про працю України економічним реаліям сьогодення не викликає сумнівів. Поява у Верховній Раді України проекту Закону України від 2 грудня 2010 р. № 7418 «Про регулювання містобудівної діяльності», яким пропонується значно спростити дозвільні процедури у будівництві, що має зменшити строки будівництва і вартість збудованих об'єктів, пояснюється не тільки економічною доцільністю подібних змін, а й наявністю лобістських структур, що домагаються ухвалення цього проекту.

Крім того, слід ураховувати, що законотворення – процес, котрий має як раціональну, так і ірраціональну природу. Обираючи між європейською інтеграцією і входженням до пострадянських міждержавних структур (економічно цей вибір, зважаючи на обсяг торгівлі з країнами ЄС, їх економічну потужність, потенційні можливості європейських інвесторів, виглядає достатньо очевидним), законодавець (конкретний народний депутат) керується не лише міркуваннями економічної доцільності, а й власними геополітичними уявленнями, цивілізаційними стереотипами, емоціями тощо. Цей момент, до речі, можна побачити і на прикладі загального процесу становлення об'єднаної Європи. Ще Ф. Гаєк звертав увагу на значну матеріальну вигоду від міждержавного федералізму [15, с. 387]. Проте реальне втілення ідеї такого федералізму (прийняття єдиної Конституції ЄС, уніфікація законодавства країн-учасниць, звуження суверенних прав членів ЄС) наштовхується на супротив окремих держав, причини якого не тільки і не стільки економічні. Крім того, інтеграція багатьох нових членів (наприклад, Румунії, Болгарії) економічно виглядає досить сумнівною, однак все ж таки має місце, а спроби інтеграції Туреччини, економічно зрозумілі і виправдані, вже більше сорока років залишаються безрезультатними.

Відмітимо також, що співвідношення економіки, права і політики має й більш глибокий вимір. Так, очевидним є зв'язок ринкової економіки з демократією. Демократична держава – це завжди держава з ринковою економікою, що є необхідним фундаментом реалізації економічних прав людини, тоді як тоталітаризм ґрунтується на адміністративно-командній економічній системі, без якої всезагальний державний контроль за громадянами не є можливим ні ресурсно, ні організаційно. І навпаки, ринок породжує економічно активних суб'єктів і тим самим формує у країні інститути громадянського

суспільства, які у свою чергу так чи інакше ведуть до лібералізації будь-якого політико-правового режиму. Показовим у цьому сенсі є і досвід СРСР, в якому за часів перебудови економічні зміни породили зміни політичні і врешті-решт призвели до руйнації радянської системи, і досвід Китаю, в якому модернізація і реформування економічного сектору (значно перебільшені, на думку деяких синологів, наприклад, Дж. Кінджа) потягли за собою певні, хоча і досить обмежені, політичні трансформації.

По-третє, деонтологічна природа права зумовлює ті об'єктивні суперечності, що виникають між правовими і економічними інститутами. Наприклад, незаконна господарська діяльність, яка з точки зору економістів є однією з ситуацій активності у сфері «тіньової» економіки, для права є правопорушенням, що вимагає негативної оцінки з боку суспільства і тягне за собою юридичну відповідальність. Спроби Національного банку України ввести мораторій на дострокове повернення депозитних вкладів під час розгортання фінансової кризи в Україні в економічній площині можуть аналізуватися на предмет доцільності такого кроку, в юридичній же площині подібні дії регулятора з огляду на положення ст. 1060 Цивільного кодексу України є абсолютно протиправними, неможливими за визначенням. Іншими словами, те, що для правника є ненормальним, антиправовим, для економіста становить один з можливих варіантів розвитку економічних відносин, що потребує відповідного дослідження.

З об'єктивними суперечностями не слід плутати суперечності суб'єктивного рівня, зумовлені недосконалим законодавством, порушенням правил юридичної техніки в його створенні, ігноруванням економічних закономірностей з боку законодавця тощо. Недопущення і усунення цих суперечностей є важливим напрямом нормотворчої діяльності. Важливою тут є увага до економічної ефективності прийняття нормативно-правових актів (тобто до цілей їх прийняття і ресурсів, потрібних для втілення їх у життя [16, с. 19]) на етапі підготовки останніх. Аналіз пояснювальних записок до законопроектів, що подаються на розгляд Верховної Ради України, свідчить, що суб'єкти законодавчої ініціативи часто майже не приділяють уваги фінансово-економічному обґрунтуванню пропонуванних проектів, зводячи це обґрунтування до питань бюджетного фінансування. Це, звичайно, погіршує якість законодавчого матеріалу.

Викладене праворозуміння визначає і базові моменти вирішення такого питання, як вплив права на економіку. Цей вплив, звичайно, не слід перебільшувати, адже частіше за все норми права є внутрішньою формою економічних відносин (зовнішньою формою є законодавство), а відхилення від законів економіки негативно позначається на ефективності правового регулювання. Класичним прикладом у цьому сенсі є описані Т. Мальтусом наслідки від прийняття закону про бідних в Англії у XVII ст., що передбачав соціальне опікування над незаможними за рахунок парафіяльного податку та залучення

їх до праці, але не зміг покращити становище цих людей та не призвів до зростання продуктивного виробництва через збільшення покупців, оскільки не спирався на відповідні економічні можливості соціуму і щодо сплати відповідних сум податку, і щодо наявності робочих місць у необхідному обсязі [17, с. 161]. Подібні законодавчі акти можна знайти і в Україні. Зокрема, стан пенсійної системи позначається на невиконанні вимог Закону України «Про соціальний захист дітей війни». Особи, на яких поширюється дія цього Закону, вимушені у масовому порядку звертатися до суду за захистом своїх прав, оскільки органи пенсійного забезпечення відмовляють їм у перерахунку пенсій через відсутність відповідного бюджетного фінансування. Тут також можна пригадати, що Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права, ухвалений Генеральною асамблеєю ООН у 1966 р., пов'язує забезпечення цих прав з наявністю у держави-учасника необхідних для цього ресурсів (у першу чергу економічних).

З другого боку, право у своїх різних виявах може як стимулювати, так і стримувати розвиток економічної системи. Т. Парсонс на прикладі США зазначав, що економічному зростанню цієї країни сприяла також американська правова система. Конституцією було заборонено митні тарифи і обмеження на пересування людей між штатами у ті часи, коли Європа була глибоко розділена внутрішніми і міждержавними тарифами. Пізніше американські правники проклали шлях розвитку приватних корпорацій, заклавши правові основи для диференціації власності і професійного управління [18, с. 144]. Як зворотний приклад можна пригадати прийнятий у 1290 р. едикт про вигнання євреїв англійським королем Едуардом I, що негативно позначилося на розвитку фінансової системи країни.

Право може виступати і чинником трансформації економічної системи. Як пише В. Туманов, для ствердження принципу свободи договору та нормальної конкуренції у пострадянському суспільстві важливе значення мають конституційні положення у цій сфері [19, с. 468, 469], тобто право само по собі не здатне збудувати ринкову економіку, але правові норми можуть мати певний «випереджальний» ефект: запроваджуючи ринкові механізми, навіть за наявності лише суспільних очікувань такого роду без відповідної соціальної практики, законодавець тим самим задає імпульс для розвитку ринкових відносин. І навпаки, збереження інститутів, притаманних скоріше радянській моделі, має явно негативний ефект. Наприклад, у ч. 8 ст. 5 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» встановлено, що положення цього Закону не застосовуються до юридичних осіб – підприємств, що є об'єктами права комунальної власності, якщо стосовно них виключно на пленарному засіданні відповідної ради органів місцевого самоврядування прийняті рішення щодо цього. Ця норма, що фактично унеможлиблює банкрутство комунальних підприємств, крім випадків,

коли місцева рада надасть на це згоду, ставить ці підприємства у привілейоване становище порівняно з підприємствами приватної форми власності та має наслідком неефективне управління ними, порушення фінансової дисципліни, небажання інших суб'єктів господарювання співпрацювати з такими підприємствами тощо. Так само і «хвороби» суспільств, що трансформуються, – необґрунтована кількість законів, відсутність зв'язків між ними, постійна зміна урядом встановлених правил гри не дозволяють ні малому, ні середньому, ні великому бізнесу мати надійне макросередовище для організації своєї діяльності, правильно розподіляти свій дохід на споживання і накопичення, інноваційну діяльність [20, с. 113].

Розуміння того, що нормативна природа властива не лише законодавству, дозволяє розглядати і вплив на економічні процеси інших елементів правової системи (правосвідомості, природних прав, судової практики, правовідносин). Щодо судової практики слід згадати, зокрема, відоме Рішення Конституційного Суду України від 29 січня 2002 р. № 1–рп/2002 стосовно можливості відмови у наданні і припинення раніше наданих валютних і митних пільг підприємствам з іноземними інвестиціями, що відповідним чином позначилося на інвестиційному кліматі в Україні. Додамо також, що важливим у цьому сенсі є розуміння суддями економічної складової спорів, що ними розглядаються (наприклад, корпоративних конфліктів, спорів щодо виконання приватизаційних зобов'язань, відшкодування шкоди тощо). Нездатність урахувати такі категорії, як економічна ефективність, кон'юнктура ринку та ін., при розгляді справ є одним з чинників ухвалення неправосудних рішень.

**Висновки.** Дослідження співвідношення економіки і права вимагає значного оновлення його методологічної основи. Вихідними засадами цього дослідження має бути відмова від поширеного в економічній науці позитивістського розуміння права, переосмислення природи нормативності права і ролі економіки в його формуванні, врахування деонтологічності правових норм та онтологічності економічних законів і закономірностей, усвідомлення суспільно-політичної складової законотворення тощо. За таких умов, вважаємо, можливе не тільки створення об'єктивного, науково обґрунтованого бачення взаємодії економічних і правових інститутів, а й вирішення завдань реформування економічної системи України та правового забезпечення цього процесу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Фридман Д. Право и экономическая теория / Д. Фридман // «Невидимая рука» рынка : пер. с англ. ; под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена ; науч. ред. Н. А. Макашева. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – С. 233–247.
2. Познер Р. А. Економічний аналіз права / Р. А. Познер ; пер. з англ. С. Савченка. – Х. : Акта, 2003. – 862 с.



3. Конституционная экономика / отв. ред. Г. А. Гаджиев. – М. : Юстицинформ, 2010. – 256 с.
4. Монтескье Ш.-Л. Избранные сочинения Ш.-Л. Монтескье; общ. ред. и вступ. ст. М. П. Баскина. – М. : Госполитиздат, 1955. – 559 с.
5. Бьюкенен Дж. М. Конституционная экономическая теория / Дж. М. Бьюкенен // «Невидимая рука» рынка : пер. с англ. ; под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена ; науч. ред. Н. А. Макашева. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – С. 105–118.
6. Мальцев Г. В. Социальные основания права / Г. В. Мальцев. – М. : НОРМА, 2007. – 800 с.
7. Аннерс Э. История европейского права / Э. Аннерс ; пер. со швед. – М. : Наука, 1994. – 397 с.
8. Поппер К. Открытое общество и его враги / К. Поппер. – Т. 1 : Чары Платона ; пер. с англ. под ред. В. Н. Саудовского. – М. : Феникс, 1992. – 448 с.
9. Гриценко А. А. Економіка і право: структура взаємозв'язків / А. А. Гриценко // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Сер. : Економічна теорія і право / редкол. : А. П. Гетьман та ін. – Х. : Право, 2010. – Вип. 1. – С. 7–16.
10. Хайек Ф. А. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики / Ф. А. Хайек ; пер. с англ. Б. Пинскера и А. Кустарева ; под ред. А. Куряева. – М. : ИРИСЭН, 2006. – 644 с.
11. Каменецкий В. А. Капитал (от простого к сложному) / В. А. Каменецкий, В. П. Патрикеев. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 583 с.
12. Проблеми теорії права і конституціоналізму у працях М. В. Цвіка / упоряд. : О. В. Петришин та ін. – Х. : Право, 2010. – 272 с.
13. Шумпетер Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. А. Шумпетер ; пер. з англ. В. Ружицького та П. Таращука. – К. : Основи, 1995. – 528 с.
14. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер ; пер с англ. ; сост., науч. ред., послеслов. Р. И. Капелюшникова ; предисл. М. И. Левина. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
15. Гаек Ф. А. Індивідуалізм та економічний порядок / Ф. А. Гаек ; пер. з англ. – Х. : Акта, 2002. – 417 с.
16. Талапина, Э. В. Публичное право и экономика : курс лекций / Э. В. Талапина. – М. : Волтерс Клувер, 2011. – 520 с.
17. Малтус Т. Дослідження закону народонаселення / Т. Малтус ; пер. з англ. В. Шовкун. – К. : Основи, 1998. – 535 с.
18. Парсонс Т. Система современных обществ / Т. Парсонс ; пер. с англ. Л. А. Седова и А. Д. Ковалева ; под. ред. М. А. Ковалевой. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 270 с.
19. Туманов В. А. Избранное / В. А. Туманов. – М. : НОРМА, Инфра-М, 2010. – 736 с.
20. Эффективность законодательства в экономической сфере : науч.-практ. исслед. / отв. ред. М. Ю. Тихомиров. – М. : Волтерс Клувер, 2010. – 384 с.

## ЭКОНОМИКА И ПРАВО: ПРОБЛЕМЫ ПОНИМАНИЯ СООТНОШЕНИЯ

Вовк Д. А., Ефименко И. А.

Рассмотрены вопросы современного понимания соотношения экономики и права. Предложены подходы к исследованию этих вопросов в контексте правообразования и роли экономики в этом процессе. Очерчены основные моменты взаимодействия и взаимовлияния экономических и правовых институтов.

**Ключевые слова:** экономика, право, экономический анализ права, правопонимание, правовое регулирование экономических отношений.

## LAW AND ECONOMICS: SOME ASPECTS OF CORRELATION

Vovk D. O., Yefimenko I. A.

Topical problems of correlation between law and economics are examined in the article. The author researches functions of economics in the process of formation of legal regulations. The basic aspects of correlation and cooperation of legal and economical institutes are outlined.

**Key words:** economics, law, economic analysis of law, comprehension of law, legal regulation of economics.

УДК 330.301

## ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ДОГОВІРНОГО ПРАВА

*О. А. Гриценко, доктор економічних наук, професор  
Л. М. Павловська, кандидат юридичних наук, доцент  
Національний університет «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»*

*Договірне право оформлює економічні відносини обміну. Необхідність договірного права виникає внаслідок трансакційних витрат специфікації прав власності. Основна мета договірного права – зменшити непередбачені випадковості та попередити опортуністичну поведінку. Ця мета досягається в процесі реалізації економічних та інституційних функцій договірного права.*

**Ключові слова:** *договірне право, опортунізм, права власності, трансакційні витрати*

**Постановка проблеми.** Економічна теорія вивчає умови раціонального розподілу обмежених ресурсів. Цей розподіл включає як виробництво, де

відбувається перетворення ресурсів на блага, так і обмін, де ці блага (ресурси) отримують найвищу ринкову цінність та здійснюється контроль над їх рухом. Економічні відносини обміну лежать в основі договірного права, сукупність норм якого встановлює та закріплює порядок його здійснення. Договірне право складає оболонку багатосторонніх та складних відносин обміну, без якої останні взагалі існувати не в змозі. Чим точніше договірні відносини відображають об'єктивні умови здійснення обмінних процедур, тим ефективнішими стають поведінкові моделі ухвалення рішень відносно раціонального використання економічних ресурсів. Методологія економічної теорії в дослідженні відносин обміну дозволяє правовій науці найкращим чином проаналізувати спосіб упорядкування відносин між суб'єктами та зняття конфліктів між ними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам обміну в економічній науці приділяється багато уваги. Класична теорія розглядає обмін як форму суспільного зв'язку, що забезпечує еквівалентність трудових витрат виробників [1, с. 94]. Кожна історична форма обміну відповідає певному рівню розвитку виробничих сил та усуспільнення виробництва. Історична логіка змін обміну включає: *обмін продуктами – обмін товарами – обмін послугами* (по перше – це працеобмін, а потім обмін інформаційними послугами) – *обмін здібностями*, спочатку предметно-діяльними здібностями, а потім правоздібностями [2, с. 78–80]. Неокласична теорія розглядає обмін як умову отримання агентами децентралізованого і спеціалізованого виробництва максимальної вигоди на основі зіставлення граничної норми заміщення [3, с. 295]. Інституціональна теорія наголошує на тому, що «обмін – це не просто двосторонній трансферт благ, послуг або грошей між агентами, це ще і передача прав власності» [4, с. 221; 5, с. 350]. Інституціональна теорія вважає, що обмін перетворюється на трансакцію, де визначається цінність прав на основі трансакційних витрат [6, с. 78]. Фахівці в галузі економіки права безпосередньо вивчають правову форму обміну, її передумови, принципи, сили примусу, зовнішні ефекти та пороки [7, с. 190]. Кожний аспект дослідження не тільки збагачує уявлення правознавців про внутрішні глибини договірного права, а й надає методологічний інструментарій для його пізнання та вдосконалення.

**Формулювання цілей.** Мета статті – на основі аналізу внутрішньої природи обміну сформулювати загальні принципи, атрибути та економічні функції договірного права.

**Виклад основного матеріалу.** Економічна теорія розглядає обмін як одне з ключових понять, оскільки саме через нього доводиться, що праця є дійсно корисною для інших, а створений продукт задовольняє чужу потребу. Товаровиробник входить у процес обміну як індивідуально визначена особа (із своїми конкретними засобами виробництва та власними уявленнями про цінність свого творіння), а виходить з обміну як суспільний суб'єкт, праця

якого визнана необхідною для інших. В обміні знімаються суперечності між індивідуальними можливостями окремого виробника та суспільними вимогами, які уособлюються в уявленнях покупців. Цей процес не завжди вимагає юридичного втручання, але чим складнішими стають відносини обміну, тим більш загрозливими стають конфлікти між сторонами угоди та збільшується вірогідність появи негативних зовнішніх ефектів. Саме для цього право може запропонувати певні засоби виправлення ситуації.

Економічна природа обміну полягає в здійсненні ефективного та справедливого розподілу ресурсів, що досягається шляхом порівняння обмінюваних благ, відтворення витрат на їх виготовлення та забезпечення еквівалентного, рівноважного заміщення корисностей. Обмін передбачає рівноцінне відшкодування витрат, які несуть обидві сторони взаємовідносин, і урівноваження їх інтересів. Все це регулюється об'єктивними законами товарного виробництва. Але обмін стає можливим тільки за умови, що володарі товарів повинні ставитися один до одного як особи, воля яких розпоряджається речами. Тому обмін завжди є вольовим актом (вольовим відношенням) незалежно від того, закріплено це законом чи ні [1, с. 94]. У процесі розвитку обміну, що ґрунтується на відчуженні та привласненні благ, між людьми виникають вольові відносини, що закріплюються в категоріях права [1, с. 79]. Воля товаровиробника виражається в його здатності до здійснення вибору мети діяльності та спрямуванні внутрішніх зусиль на її досягнення. У процесі обміну ця воля включає настанову провести торговельно-обмінну операцію цілеспрямовано та вигіднішим способом. Вольові зусилля суб'єктів обміну об'єктивовані, по-перше, реальними економічними відносинами, в яких сторони обміну одягають на себе певні маски, наприклад, продавця чи покупця. Але ці «характерні економічні маски осіб – це лише втілені економічні відносини, як носіїв котрих ці особи протистоять одна іншій» [1, с. 95]. По-друге, воля суб'єктів обміну передбачає правосвідомість, що приписує дозволені та можливі форми поведінки. Правосвідомість суб'єкта не завжди набуває нормативної форми, що санкціонується державою. Закони товарної природи можуть виявлятися в природних інстинктах, звичаях, традиціях та ін. Але нормативна форма означає, що між людьми досягнуто домовленість про слідування певним правилам, які мають узагальнюючий характер і не конкретизують взаємодії між окремими суб'єктами. На практиці можливі договори, що спираються на «неявні правила», які не мають обов'язкової сили і підтримуються лише загрозою їх припинення після першого порушення. З точки зору економічної теорії договірні відносини не потребують юридичного захисту, якщо вони мають досконалий характер.

*Досконалий договір* виникає за умови, по-перше, коли сторони угоди діють раціонально (усвідомлено і розсудливо), тобто вони керуються узагальненою типовою мотивацією та власними інтересам. Покупець не має бажання та не

готовий платити будь-яку ціну. У той же час продавець не намагається продати за ціну, що не є розумною для існуючого ринку. Для договірного права важливо, аби раціональність передбачала стабільність та упорядкованість переваг, що дозволяє суб'єкту ухвалювати виважені економічні рішення. Якщо людина не в змозі зрозуміти весь обсяг своїх договірних обов'язків і правильно оцінювати вигоди угоди, то такі суб'єкти визнаються недієздатними і не мають права укладати договори. По-друге, угода, що відбувається між продавцем та покупцем, має комерційний характер, тобто між ними не має ніяких специфічних взаємовідносин (асиметричності правового становища) та особливих умов здійснення угоди (асиметричних фінансових привілеїв). По-третє, сторони договору роблять свій вибір на основі повної інформації, яку вони отримують із власного досвіду про технологію, ресурси, переваги, так і тієї, що надходить до них через ціни, що концентрують інформацію про зміни ринкової кон'юнктури. По-четверте, виконання договору не призведе до негативних зовнішніх ефектів (екстерналій), що може вплинути на зменшення суспільного багатства. Коли договір має досконалий характер, «жодний з гравців не вважатиме вигідним виділяти ресурси на переформування угод» [8, с. 110–111]. Якщо такі умови укладання договору існують, то його результати забезпечують економічну ефективність за моделлю оптимальності Парето (покращення стану однієї зі сторін не погіршує становище жодного з інших членів угоди або третьої особи), тим самим не має необхідності його захищати санкціонованими державою нормами, або зверненням до суду.

У процесі товарно-грошового обміну відбувається перехід не тільки матеріально-речових благ, а й права. Останні стають об'єктами купівлі-продажу. З того моменту, коли замість реального товару-еквіваленту в обміні почали використовуватися його знаки (гроші), останні втілюють лише право на обмін, отримання визначеного блага. До певного часу це ще приховано за здатністю знаків обмінюватися на реальні цінності. Але поступово право «скидає зовнішні для нього форми і виступає у своєму чистому вигляді» [2, с. 79–80].

У кожному договорі здійснюється не тільки і не скільки перехід матеріально-речових якостей об'єкта, а перш за все відбуваються розподіл та перерозподіл прав і певних правомочностей. Коли людина купує якусь річ, то разом з цим вона отримує *можливість* здійснювати певні дії (користуватися, розпоряджатися, володіти, відчужувати та ін.), *контроль* над виконанням цих дій іншими людьми та *владу* над ними. У певних випадках, коли обмін має простий характер, формування прав та їх перехід не потребують значних витрат чи зусиль щодо укладання договору. В сучасних умовах такий варіант договору зустрічається рідко, можливий лише в тих випадках, якщо права на певну річ і обов'язки двох сторін здійснюються одночасно, що запобігає двом найважливішим небезпекам угоди – опортуністичній поведінці та непередбачуваності подій. «Where the simultaneity condition does not hold, two dangers

to the process of exchange arise – opportunism and unforeseen contingencies – for which the law offers remedies»<sup>1</sup> [9. с. 89]. Якщо в простих формах обміну (наприклад, купівля продуктів харчування на «ринках») витрати на попередження опортунізму та невизначеності мають мізерний характер, вони суттєво не впливають на отримання вигод та переваг від обміну. У міру ускладнення обмінних процедур витрати на їх здійснення все більше впливають на цінність отриманих благ. Якщо їх не враховувати, то обмін взагалі може не відбутися. Наприклад, якщо на будинок не встановлено права власності, то його взагалі неможливо включити в договірні відносини. В обміні, що потребує укладання договору, виникають значні за розміром витрати, основна мета яких – специфікувати права власності таким чином, аби виключити інших суб'єктів із володіння, не допустити опортуністичної поведінки контрагентів угоди та досягнути більшої визначеності майбутніх дій. Обмін, в якому на першому плані стоять формування, розподіл, перерозподіл прав, перетворюється на *транзакцію*. Остання означає, що дія (act) буде відбуватися крізь та поза (trans) обміном, тобто транзакція – це дії, що здійснюються за межами оформленої угоди. Внутрішній зміст транзакції значно глибше за зміст обміну. В транзакції концентруються такі моменти взаємодії сторін, як протилежність інтересів, їх узгодження та впорядкування. Все це закладено в конструкційних схемах транзакцій – дії сторін мають протилежний характер (транзакція-контракт), вони повинні обговорити всі умови (транзакція-договір), узгодити свої інтереси (транзакція-угода), погодити спільні зусилля (транзакція-погодження), отримати певні повноваження (транзакція-правочин).

За допомогою транзакційних витрат регулюються витрати ресурсів (грошей, часу, праці) для планування, адаптації і контролю за виконаннями індивідами обов'язків у процесі відчуження та привласнення прав власності. Тим самим транзакційні витрати відображають зміни та умови відтворення правовідносин. Транзакційні витрати забезпечують поінформованість сторін договору про всі існуючі економічні, правові, соціальні умови обміну, вимірювання якісних та кількісних ознак об'єкта обміну, письмове оформлення угоди. Там, де існують транзакційні витрати, завжди з'являються інститути, основним з яких стає договір. Останній повинен сприяти зниженню транзакційних витрат, усувати штучні бар'єри на шляху добровільного обміну. Крім того, договір має чітко визначати і надійно захищати права власності, не дозволяючи переродження добровільного обміну у вимушену угоду. Згідно з теоремою Коуза в умовах низьких транзакційних витрат усунення невизначеності в наділенні правами власності сприятиме розширенню поля добровільного обміну.

---

<sup>1</sup> «Там, де одночасні умови не відбуваються, виникають дві небезпечності – опортунізм та непередбачувані випадковості – для яких право пропонує свої способи заміщення».

Витрати укладання угод ураховують частоту їх здійснення, характер невизначеності, ступінь диференціації активу. Якщо об'єкт слабо диференційований, а транзакція часто повторюється, то угода перетворюється на типову, що суттєво знижує транзакційні витрати. Для деяких видів договорів, наприклад, кредитування, страхування, економічно виправданим є використання *договорів приєднання*, які діють за принципом «погоджуйся, або уходи». Економічними причинами існування таких видів договорів виступають, поперше, значно нижчий рівень транзакційних витрат порівняно з випадком, коли кожна сторона могла би брати участь у розробленні їх умов. По-друге, стандартизовані умови договорів приєднання зменшують можливість окремих робітників (наприклад, кредитних установ або страхових організацій) обманювати своїх керівників, домовляючись із клієнтами про «особливі» вимоги. Наприклад, можна домовитися про «відкати» в разі зменшення відсотка за кредитом.

У структурі транзакційних витрат центральною ланкою стають витрати специфікації прав – визначення суб'єктів, об'єктів, набору правомочностей та механізмів захисту власності. Витрати на специфікацію прав власності призводять до максимізації вигоди від володіння благами шляхом комбінування сукупності владних повноважень, що санкціонують відносини власника з іншими особами. Тим самим складаються первісні умови запобігання опортуністичній поведінці. Відомо, що опортуністична поведінка – це ухилення суб'єктів від виконання умов договору. В основі такої поведінки лежать протилежність економічних інтересів різних суб'єктів та можливість зловжити умовами договору. Але протилежність інтересів не призводить до опортунізму, якщо сторони договору спроможні отримати повну, релевантну інформацію про всі його умови. У реальній практиці такої можливості не існує, оскільки інформація в сучасних умовах має *масштабний* (її занадто багато, щоб можна було її всю зібрати), *складний* (когнітивні здібності людей не дозволяють її правильно інтерпретувати), *асиметричний* (суб'єкти мають різні за обсягом та характером відомості), *асинхронний* (існує пріоритет у часі отримання інформації), *невизначений* (неможливо достовірно спрогнозувати майбутні події) характер. Договори, що укладаються за умови неповноти інформації, стають недосконалими.

Вадами *недосконалих договорів* стають *зловживання* інформацією, що виявляється в її *приховуванні* суб'єктами з метою отримання переваг при укладанні угоди, *брак* інформації внаслідок небажання витратити кошти на її отримання або передачу, *неправильна інтерпретація* отриманих відомостей, *односторонні або взаємні помилки*. Злочинною формою зловживання інформацією стає *обман* – неправдиві твердження, що призводять до викривлення (порушення) цінності отриманих прав. Обман в сьогоденнішніх умовах договірних відносин стає помітною ознакою взаємовідносин людей, у зв'язку з чим

виникає необхідність теоретично осмислити весь комплекс відносин, пов'язаних з оманливістю людської діяльності.

Обман за своїм змістом виступає поняттям психологічної науки та рисою етичної поведінки людини. У поведінці тварин теж спостерігаються риси обману, що є результатом безумовних інстинктів та умовних рефлексів. Це дозволяє тварині створювати умови виживання свого роду. У процесі індивідуального розвитку людини на етапі її дитинства обман у формі хитрощів, фантазій психологи розглядають як необхідний момент поведінки, що дозволяє дитині доступними для неї засобами вирішувати конфлікти та непорозуміння. Це зумовлено недостатнім рівнем розвитку інтелектуальних можливостей дитини, коли вона не в змозі прийняти рішення на основі розуміння та аналізу всієї сукупності складних відносин. Довготривале використання обману в міру дорослішання є свідченням психологічної та інтелектуальної незрілості людини. Для дорослої людини обман стає психологічним атавізмом, але він може з'являтися кожного разу, коли людині не вистачає нормальних можливостей зняти суперечності з іншими людьми, або коли обман стає більш економним способом вирішування своїх індивідуальних інтересів чи бажань.

Економічна теорія розглядає обман як «інституційну пастку», тобто не ефективну норму, яка виникла в попередніх умовах, залежить від особливостей попереднього розвитку, але в теперішніх умовах вона продовжує використовуватися при ухваленні рішення. «Інституційні пастки» зберігають свою актуальність в сучасних умовах унаслідок того, що вони є більш економним способом розв'язання проблем порівняно з цивілізованими, але недоступними для більшості умовами діяльності. Широке використання різноманітних способів обману є свідченням того, що для нього зберігаються необхідні причини та умови.

Економічне підґрунтя виникнення обману – суперечності між індивідуальними інтересами та обмеженістю ресурсів (не тільки матеріальних, а й нормативних вимог та когнітивних здібностей) щодо їх задоволення. Причиною обманної діяльності стає неповнота інформації, яка необхідна для ухвалення економічних рішень. Обман – це дія, спрямована на створення у іншої особи уявлень, що не відповідають дійсності, про існуючі факти. Обман може існувати в активній формі, коли суб'єкт умисно і цілеспрямовано наводить неправдиву інформацію. У пасивній формі суб'єкти бездіють відносно надання необхідної інформації. Обман може бути як умисним, так і неумисним. Наприклад, людина, що розповсюджує фальшиві гроші, діє умисно, а той, хто використовує ці гроші, але про це не здогадується, діє неумисно. Залежно від ступеня (та наслідків) обман може існувати у вигляді хитрощі (circumvention), хибності (deception), виверту (dodge), здирництва (trick), брехливості (lie), фальшивості (falsehood), шахрайства (fraud). Наприклад, виробник продає за однією ціною пакети молока, на одному з яких на-



писано один літр, а на другому – один кілограм. Відомо, що за щільністю молока такий вимір не є рівнозначним, що призводить до обману у формі хитрощі. Якщо продавець надає покупцеві завідомо неправдиву інформацію, то це обман – брехливість. У разі, коли банк свідомо укладає угоду кредитування з особою, яка є неплатоспроможною, то це обман – шахрайство. Злочинний обман, наприклад, виникає у тому разі, коли порушуються встановлені правила торгівлі, побутового і комунального обслуговування, згідно з якими покупець повинен придбати товари повною вагою, відповідної якості, а замовник – отримати послугу із дотриманням строку та правильності розрахунків. Кожен вид обману потребує своїх заходів запобігання та покарання. Якщо прості види обману можна попереджати шляхом простих заходів – уважною та ретельною перевіркою відомостей про товар, послугу, гроші, то злочинні форми потребують кримінальної відповідальності (наприклад, ст. 225 Кримінального кодексу України – обман покупців та замовників, або ст. 222 – шахрайство з фінансовими ресурсами).

Важливим питанням економічної теорії стає вплив обману на ефективність обміну. Класична економічна теорія не розглядає це питання взагалі, оскільки вважається, що в умовах простого товарного виробництва суб'єкти обміну можуть отримати всю необхідну інформацію, що не дозволить їм використати обман на свою користь. В умовах вартісного розподілу ресурсів обман одного з суб'єктів обміну призведе до того, що він все однаково в ланцюгу обміну буде обманути іншим.

Обман стає реальною проблемою обміну в умовах неповної, спотвореної інформації. Отримання, оброблення, усвідомлення інформації потребують зусиль людини. Залежно від умов виникнення інформація за класифікацією Хиршлейфера існує у двох типах [7, с. 212] – «передбачення» (foreknowledge) та «відкриття» (discovery). У першому випадку інформація надходить суб'єктам за принципом пріоритету за часом. Цей тип інформації з'являється сам по собі, а приватні зусилля на її отримання потребують значних витрат. Крім того, ця інформація має непередбачуваний характер, а її використання може бути пов'язано із великим ступенем ризику. Наприклад, використання прогнозу погоди при укладанні довгострокового договору може стати неефективним унаслідок значних витрат часу або грошей на отримання достовірної інформації. Другий тип інформації – це знання, які вже існують, але приховані від людини, що потребує від неї необхідних зусиль. Використання першого типу інформації може забезпечити окремому індивіду певну вигоду, наприклад, продавець кондиціонерів отримує додатковий дохід, якщо він на основі прогнозних даних зможе продати більшу кількість свого товару, ніж інші. У цілому для суспільства ця інформація не призведе до збільшення сукупного багатства. Тому часто її називають *розподільчою*. У режимі інформації, що належить до категорії «відкриття», в окремих індивідів з'являються стимули

для витрачання коштів для її отримання та придбання, а у суспільства в цілому збільшується багатство. Тому таку інформацію називають *продуктивною*. Якщо розподільчою інформацією зловживати неможливо (вона з'явиться у свій час), то продуктивну – можна використовувати з метою отримання додаткових егоїстичних переваг (*self-interest*) шляхом обману. Найчастіше ці можливості виникають при продажі нових видів продуктів, якісні ознаки яких неможливо перевірити.

Обман є рисою опортуністичної поведінки, яка може мати як доконтрактну, так і постконтрактну форму. В першому випадку суб'єкти приховують, спотворюють інформацію на етапі розроблення проекту договору та його укладання. Чим складніше об'єкт та форма угоди, тим більше можливостей доконтрактного обману. Це добре відомо з практики функціонування ринку нерухомості та ринку цінних паперів.

Обман у формі постконтрактного опортунізму може існувати за типом «саботування» (*shirking*) або «здирицтво» (*hold-up*). Найчастіше ці типи спостерігаються при виконанні умов трудового договору. Наприклад, саботування має місце тоді, коли найнятий робітник тільки імітує свою роботу, але реально не використовує в повному обсязі свої здібності та повноваження. Здирицтво (або шантаж) виникає за умови володіння робітником специфічним ресурсом (особливими знаннями або здібностями), використання якого є важливою умовою діяльності цілого колективу. Це дозволяє робітникові наполягати на зміні умов оплати його праці всупереч укладеному контракту. Постконтрактний опортунізм лежить в основі діяльності бюрократичного апарату, чиновники якого зловживають інформацією щодо ухвалення певних рішень.

Основна роль договірного права полягає в корегуванні та коректуванні недосконалих договорів, наближаючи їх до умов досконалих договорів. Договірне право інституційно (документально чи ні) оформлює всі ті трансакційні витрати, які впливають на ухвалення рішень сторонами угоди. Договірне право виконує свою роль через економічні та інституційні функції.

**Висновки.** Економічні функції договірного права полягають у тому, щоб, по-перше, зняти суперечності між інтересами різних суб'єктів угоди на принципах врівноваження вартості (наприклад, купівля-продаж товару, послуги) чи цінності (наприклад, установчий договір) отриманих переваг.

По-друге, договірне право утримує суб'єктів від опортуністичної поведінки, що сприяє оптимальному партнерству та зменшує витрати на захисні заходи.

По-третє, договірне право має забезпечити економічну ефективність взаємовідносин на принципі поліпшення за Паретоефективність. При виконанні договору не тільки обидві сторони поліпшують своє становище, але не допускається погіршення стану третьої сторони, що не бере участі в договорі.

По-четверте, договірне право дозволяє зменшити та розподілити ризики, що виникають унаслідок несприятливої невизначеності шляхом їх покладання на ту сторону угоди, яка може їм запобігти. Сторони угоди можуть перекласти на судові органи вирішення питань, пов'язаних із невизначеністю, якщо трансакційні витрати занадто високі стосовно включення їх в договори. Наприклад, передбачити, прорахувати всі можливі випадковості, що можуть трапитися в майбутньому, при перевезенні або зберіганні товарів (особливо за довготривалим договором) та включити їх в умови угоди може потребуватися значні витрати часу або грошей. Значно дешевше в цьому разі звернутися до суду, який вирішить ці питання на основі узагальнених норм.

Економічні функції договірного права реалізуються через низку інституційних функцій. До них належать:

– *узагальнення всієї сукупності інформації*, яка потрібна сторонам угоди для здійснення своєї діяльності. У цьому сенсі договір стає інформаційною базою, на якій суб'єкти узагальнюють орієнтири своїх дій. Договори повинні забезпечити достовірну (релевантну) інформацію, попереджаючи її приховування та спотворення;

– *зниження рівня невизначеності* в діях як партнерів, так і зовнішнього середовища. Договори забезпечують прогнозованість результату, що дозволяє передбачувати дії партнерів, знижувати ризики несприятливих змін та досягати стабільного розвитку подій. Крім того, кошти, що заощаджуються на дослідженні і прогнозі поведінки контрагентів, можуть бути використані в продуктивних цілях. Навпаки, в умовах невизначених умов договору агенти не тільки стикаються із зменшенням вигоди від спланованих дій, а й вимушені витратити додаткові кошти на запобіжні заходи, наприклад, на страхування операцій чи отримання додаткової інформації про дії контрагента угоди;

– *економія витрат часу (трансакційних витрат)* на виконання спільних дій. Наявність усіх необхідних умов (пунктів) договору знімає з його сторін необхідність кожного разу витратитися на контроль, перевірку правильності дотримання змісту угоди;

– *координаційна функція* договору визначає взаємодії сторін не тільки на рівні горизонтальних відносин (необхідність дотримуватися визначених параметрів договору), а й в ієрархії всього інституційного простору. У своїх взаємодіях сторони керуються інституційними «мегаправилами» неформального (релігійними, етичними, ментальними настановами) та формального (закони, укази, постанови) змісту. Наприклад, у разі суперечності умов договору законодавчим нормам сторони керуватимуться саме ними;

– *регулююча функція* полягає в обмеженні волевиявлення суб'єктів в досягненні цілей угоди, спрямуванні їх діяльності в межах певного коридору свободи, що позначається як на структурі і рівнях витрат, так і на ефективності діяльності кожного суб'єкту угоди.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс ; т. 1, кн. 1. Процесс производства капитала // К. Маркс и Ф. Энгельс. – Соч. – Т. 23. – М. : Политиздат, 1960. – 907 с.
2. Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко. – К. : Основы, 2005. – 192 с.
3. Роберт Б. Уилсон. Обмен / Б. Уилсон Роберт // Экономическая теория ; пер. с англ. Бозеруп Э., Кайндлбергер Ч., Ослон М. и др. ; под. ред. Дж. Итуэла, М. Милгейта, П. Ньюмена. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 931 с.
4. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
5. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учебник / под общей ред. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера. – М. : «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy». – 1993. – 192 с.
7. Одинцова М. И. Экономика права : учеб. пособие / М. И. Одинцова. – Гос. ун-т «Высш. школа экономики». – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 430 с.
8. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюби. – К. : Основы, 2000. – 198 с.
9. Posner R. Economic Analysis of Law / R. Posner. – Boston : Little, Brown. – 2nd Ed. – 1977. – 879 p.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДОГОВОРНОГО ПРАВА

Гриценко Е. А., Павловская Л. Н.

Договорное право оформляет экономические отношения обмена. Необходимость договорного права обусловлена транзакционными издержками спецификации прав собственности. Основная цель договорного права – уменьшить оппортунизм и непредвиденные случайности. Цель достигается в процессе реализации экономических и институциональных функций договорного права.

**Ключевые слова:** договорное право, оппортунизм, права собственности, транзакционные издержки.

## ECONOMIC BASES OF CONTRACT RIGHT

Grytsenko O. A., Pavlovska L. M.

A contract right designs the economic relations of exchange. The necessity of contract right arises up of transaction cost of specification of ownership rights. Primary purpose of contract right – to decrease opportunism and unforeseen contingencies. Achievement of purpose is carried out in the process of realization of economic and institution functions of contract right.

**Key words:** contract right, opportunism, ownership rights, transaction cost

УДК 330.1:330.341.1

## ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПРАВОВИЙ ПІДХОДИ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ДОСВІД ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІЗУ

*О. С. Марченко, доктор економічних наук, професор  
Національний університет «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»*

*Здійснено порівняльний аналіз економічного і правового підходів до визначення змісту головних категорій інноватики. Доведено розбіжності і суперечності між ними. Обґрунтовано необхідність економічної експертизи актів правового регулювання інноваційної діяльності.*

*Ключові слова:* інноватика, інноваційна діяльність, правове регулювання

**Постановка проблеми.** Система суспільних відносин, пов'язаних з інноваційною діяльністю (система інноваційних відносин) становить предмет інноватики – науки «про закономірності виникнення і поширення нововведень; вивчення різних проблем теорії нововведень, що охоплює ідею її створення і формування та поширення їх, подолання опору новаціям, пристосування до нововведень; інноваційних організацій, розроблення інноваційних рішень тощо» [1, с. 469]; «сукупності знань про інноваційну діяльність: її специфіку, суб'єкти, мотиви, форми організації, здійснення і підтримки. Інноватика інтегрує у собі знання з галузей права, політики, економіки і бізнесу, організації і управління, психології і соціології» [2, с. 11].

Інноватика розділяється на теоретичну (теорія інноватики) і прикладну, що спрямована на розв'язання проблем планування, організації, реалізації нововведень. Предметом прикладної інноватики є перш за все управління інноваційною діяльністю на макро-, мезо-, мікроекономічному рівнях. «Інноватика охоплює основні напрями: основи теорії інноватики і управління інноваціями; інноваційним бізнесом; інноваційними проектами; інвестиціями у інноваційні проекти; комерціалізацією інноваційних продуктів, включаючи технологію; людськими ресурсами інноватики; інноваційними ризиками; стратегічним розвитком і змінами; знаннями; маркетингом і логістикою інновацій» [3]. «Інноватика – це галузь знань, що охоплює питання методології і організації інноваційної діяльності, галузь науки, що вивчає формування новацій та їх поширення, а також способи продукування інноваційних рішень. Це галузь знань, що охоплює проблеми управління інноваційною діяльністю» [4].

Інноватика – багатогалузева наука, серед її складових – економічна інноватика – економічна теорія та економіка інноваційної діяльності; правова (юридична) інноватика, що охоплює теоретичні та прикладні питання інноваційних правовідносин і правового регулювання інноваційної діяльності [5–9].

**Економічний і правовий підходи  
до визначення категорій інноваційної діяльності**

Категорія	Теоретико-економічний підхід	Правовий підхід
1	2	3
<b>1. Інновація</b>	<b>Комплексно-процесний підхід:</b> науково-технічне і соціально-економічне явище; результат системного інноваційного процесу ринкового типу	<b>Результативно-продуктовий підхід:</b> новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери (Закон України «Про інноваційну діяльність»)
<b>2. Інноваційна діяльність</b>	<b>Комплексно-процесний підхід:</b> здійснення системного інноваційного процесу від моменту зародження інноваційної ідеї до рутинізації і дифузії нововведень на підставі інтеграції їх наукових, виробничих і ринкових чинників. «У повному обсязі інноваційна діяльність включає всі види наукової діяльності, проектно-конструкторські, технологічні, експериментальні розробки, діяльність з освоєння нововведень у виробництві і у їхніх споживачів – реалізацію інновацій» [12, с. 126]. «...вид діяльності економічної, пов'язаний з трансформацією ідей у впровадженні на ринку технологічно нові або вдосконалені продукти (послуги), в нові або поліпшені інноваційні технологічні процеси, що використовуються у виробничій діяльності [13, с. 4]	<b>Впроваджувально-інвестиційний підхід:</b> 1) діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень, розробок і на забезпечення випуску на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг (Закон України «Про інноваційну діяльність»); 2) одна із форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що включає: випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил; розроблення і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального і екологічного становища (Закон України «Про інвестиційну діяльність»); 3) інноваційною діяльністю у сфері господарювання є діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-дослідних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя (Господарський кодекс України, ст. 325)

1	2	3
<b>3. Інноваційний потенціал</b>	<b>Комплексний (багаторівневий) підхід:</b> триєдина сутність інноваційного потенціалу, включає рівні: а) ресурсний (ресурсний потенціал) – сукупність ресурсів, використуваних у певних соціально-економічних формах для виробництва інноваційної продукції, що задовольняє суспільні потреби; упорядкована їх система у натуральному і вартісному вираженні, використуваних для створення матеріально-технічної бази інноваційного середовища; б) результативний – результат реалізації наявних можливостей і в) внутрішній – здатність ефективно перетворювати ресурси на інноваційний продукт [14, с. 106, 131]	<b>Ресурсний підхід:</b> сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки (Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»)
<b>4. Інноваційне підприємство</b>	<b>Комплексно-процесний підхід:</b> підприємства, що здійснюють самостійно або за допомогою учасників їх зовнішньої інноваційної мережі весь комплекс інноваційних технологій, діяльність яких охоплює, практично, всі стадії інноваційного процесу. Треба розрізняти інноваційне і <i>інноваційно-активне підприємство</i> , діяльність якого охоплює окремі стадії інноваційного процесу, спрямована на систематичні пошуки і здійснення певних нововведень, на ринкове освоєння наукових продуктів-новацій, які розглядаються як найважливіший чинник зростання ефективності й конкурентоспроможності бізнесу. «Успіх інноваційної активності компанії в ринкових умовах, тобто реалізація фірмової конкурентоспроможності, залежить від діяльності компанії, у процесі якої постійно впроваджується, вдосконалюється й замінюється продукція, виробничі процеси і методи збуту» [15, с. 33]	<b>Кількісно-продуктовий підхід:</b> інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) – підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг; (Закон України «Про інноваційну діяльність»)

1	2	3
<b>5. Інноваційна інфраструктура</b>	<b>Системний підхід:</b> організації наукової, інноваційної, ринкової і виробничої інфраструктур, що забезпечують ефективну взаємодію суб'єктів інноваційного процесу, що діють у науковій, інноваційній і виробничій сферах економіки та ринку. Комплекс організаційно-економічних інститутів, що безпосередньо забезпечує умови реалізації інноваційних процесів господарюючими суб'єктами на підставі принципів економічної ефективності як національної економіки в цілому, так і її економічних суб'єктів в умовах кон'юнктурних коливань ринку [14, с. 218]	<b>Організаційно-послуговий підхід:</b> сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо) (Закон України «Про інноваційну діяльність») <b>Системний підхід:</b> інноваційна інфраструктура складається з виробничо-технологічної, фінансово-економічної, нормативно-правової, територіальної та кадрової підсистеми. Виробничо-технологічна підсистема включає базову та допоміжну інфраструктуру. До базової інфраструктури належать суб'єкти, що забезпечують розвиток науково-технологічного та інноваційного потенціалу країни (науково-дослідні інститути, вищі навчальні заклади, державні лабораторії, лабораторії промислових підприємств тощо), а до допоміжної – суб'єкти, що забезпечують процеси впровадження інновацій на всіх стадіях (консультативні, інформаційні та лізингові компанії, венчурні фонди тощо) (Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009 – 2013 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України) від 14 травня 2008 р. № 447
<b>Національна інноваційна система</b>	<b>Системно-функціональний підхід:</b> сукупність організаційних та інституціональних структур у державному і приватному секторах економіки в рамках національних меж, активність і взаємодія яких ініціює, створює, модифікує і сприяє дифузії інновацій [16, 17, 18]. «Сукупність різних інститутів, які спільно й кожний окремо роблять свій внесок у створення й поширення нових технологій, складаючи фундамент, що служить урядам для формування й реалізації політики, впливаючої на інноваційний процес. Сукупність інститутів та організацій, що охоплюють всі стадії і сфери інноваційного процесу» [19, с. 258]. Система, що генерує зростаючий потік інновацій, які відповідають динамічно мінливим суспільним потребам, а часто й формують їх, надає економічному розвитку стійкого інноваційного характеру [20, с. 7]	<b>Системно-функціональний підхід:</b> сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій, визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу в межах національних кордонів та забезпечують зростання конкурентоспроможності вітчизняних організацій та підприємств за рахунок підвищення їх інноваційної активності. До складу національної інноваційної системи входять такі підсистеми: державного регулювання; освіти; генерації нових знань; інноваційної інфраструктури; виробництва продуктів та послуг (Концепція розвитку національної інноваційної системи України», затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р )



Взаємозв'язок економічної і правової інноватики є однією з форм взаємодії економіки і права, що «перебувають у складному багаторівневому взаємовідношенні, яке досліджують економісти і юристи, філософи і соціологи, представники інших суспільних наук. Дискусії з цієї проблематики ніколи не вщухали, періодично загострюючись і звертаючи на себе увагу всього суспільства» [10, с. 7].

В умовах формування інноваційної моделі економічного розвитку проблеми єдності та особливостей економічної і правової інноватики потребують як теоретичного обґрунтування, так і розроблення певних практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективного правового регулювання інноваційної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Економічні і правові аспекти змісту інноваційної діяльності досліджуються українськими і зарубіжними фахівцями, серед яких: Ю. Атаманова, О. Бутнік-Сіверський, О. Городов, Б. Гриньов, А. Гриценко, А. Гусін, І. Жукович, О. Орлюк, В. Прокошин, Л. Федулова, К. Янковський та ін.

Багатоаспектність змісту інноваційних відносин обумовлює необхідність їх міждисциплінарних досліджень, що дозволить на прикладному рівні запропонувати ефективні засоби державного регулювання інноваційного процесу.

**Формулювання цілей.** Метою статті є виявлення на основі порівняльного аналізу економіко-теоретичного і правового підходів до визначення змісту фундаментальних категорій інноваційної діяльності ступеня єдності та розбіжності останніх і обґрунтування рекомендацій щодо їх гармонізації.

**Виклад основного матеріалу.** Система інноваційних відносин охоплює техніко-технологічні, соціально-економічні, господарські, управлінські, правові та інші відносини. Зазначені складові системи, по-перше, розкривають різні аспекти та рівні змісту інноваційної діяльності (технологічний, економічний, соціальний, господарський, управлінський, правовий, культурний); по-друге, тісно взаємопов'язані, безпосередньо чи опосередковано впливають один на одного. Взаємозв'язки інноваційних відносин у системі є прямими і зворотними: кожний з елементів є об'єктом впливу інших складових та у свою чергу впливає на них. По-третє, кожна складова є системою відносин економічних, правових, управлінських тощо, тобто система інноваційних відносин складається з певних підсистем. По-четверте, системоутворюючим чинником (чинником, що формує систему інноваційних відносин як цілісність і сприяє її розвитку) є результат, на досягнення якого спрямовані інноваційні відносини, – створення та використання інновацій як основи соціально-економічного розвитку. Саме результат: 1) інтегрує підсистеми інноваційних відносин у єдине ціле; 2) є критерієм ефективності системи в цілому і кожного її структурного елемента. Якщо певний елемент системи не сприяє його досягненню чи його роль є недостатньою, виникає потреба в його заміні чи вдосконаленні. По-п'яте, спрямованість на досягнення результату зумовлює необхідність забезпечення позитивного синергетичного ефекту функціонування та взаємодії складових системи.

Отже, система інноваційних відносин – це:

– цілісна інтегративна система, елементи якої взаємозалежні і взаємопов'язані;

– система, спрямована на досягнення певного результату на основі позитивного синергетичного ефекту функціонування і взаємодії її елементів.

Досягнення суспільної ефективності системи інноваційних відносин залежить від єдності, несуперечливості, адекватності її складових елементів відносно один до одного та системи як цілого, що забезпечується керуючою підсистемою, яка охоплює різні форми регулювання інноваційної діяльності, серед яких значна роль належить правовому регулюванню.

Особливою складовою системи суспільних інноваційних відносин є інноваційні правовідносини – врегульовані правовими нормами суспільні відносини, пов'язані зі створенням та реалізацією інновацій [11, с. 201]. Економічним відносинам у сфері інновацій і інноваційним правовідносинам притаманні взаємозв'язок, взаємозалежність і взаємодія. По-перше, інноваційні правовідносини відображають юридичний зміст існуючих економічних інноваційних відносин, є їх правовою формою, юридичним оформленням. При цьому треба підкреслити, що юридична форма не відображає всього спектра існуючих економічних інноваційних відносин, тобто вона «бідніша» порівняно з ними за змістом. Крім того, норми права можуть бути джерелом (творцями) інноваційних правовідносин (можливість самопродукування інноваційних відносин). Як пише Ю. Атаманова, інноваційні правовідносини складаються не лише об'єктивно як реальні відносини, пов'язані з розробленням, створенням, упродовженням та розповсюдженням інновацій, які отримали врегулювання нормами права, а також виникають «зверху» – на підставі правових норм, які стосуються проходження інноваційних процесів у країні в результаті безпосередньої законотворчої діяльності [11, с. 201]. По-друге, норми права зумовлюють не тільки інноваційні правовідносини, а й певні інноваційні економічні відносини. Підставою для цього висновку є співвідношення фундаментальної і актуальної структур взаємозв'язку економічних і правових відносин: «У фундаментальній структурі, – підкреслює А. Гриценко, – економічні відносини зумовлюють правові, а в актуальній – навпаки. Це має суттєве значення для практики правового регулювання економічних відносин» [10, с. 14].

На нашу думку, такі характеристики інноваційних правовідносин, як юридична форма інноваційних економічних відносин, «бідність» (неповнота) змісту порівняно з інноваційними економічними відносинами, що отримують правове оформлення, можливість самопродукування інноваційних правовідносин та зумовлення правовими нормами економічних інноваційних відносин, є підставою для висновку про наявність таких загроз ефективності державної інноваційної політики, як: 1) *перекручення* соціально-економічного змісту інноваційних економічних відносин у нормах права, що складають основу державного регулювання інноваційної діяльності; 2) *гальмування* і навіть

руйнування ефективних економічних форм інноваційної діяльності неадекватними їх змісту правовими заходами; 3) *створення і функціонування двох інноваційних моделей*, що не відповідають одна одній, є у певному сенсі паралельними і суперечать одна одній: формальної (правової, офіційної) і неформальної (позаправої, неправової, квазіправої), розбіжність і суперечливість яких не дозволяють досягти цілей державного регулювання інноваційної діяльності. Іншими словами, «бідність» юридичної форми зумовлює злиденність (неефективність) правового регулювання інноваційної діяльності. Розглянемо це на основі порівняльного аналізу економічного і правового підходів до визначення базових категорій інноваційної діяльності (див. таблицю).

**Висновки.** Економічна і правова інноватики мають власний науковий інструментарій, але певні базові категорії, що відображають зміст інноваційної діяльності, є загальними для економіки і права інноваційної діяльності: інновація, інноваційний процес, інноваційна діяльність та ін.

Економічні відносини між учасниками інноваційного процесу відображуються і закріплені у певних правових формах, які: а) *фіксують* (закріплюють) їх основоположні принципи; б) *захищають* інтереси суб'єктів інноваційної діяльності від зовнішніх і внутрішніх загроз; в) *визначають* законні напрями і засоби розв'язання проблем, що виникають; г) *сприяють* (стимулюють) ефективній інноваційній діяльності (або ні) г) виконують *критеріальну функцію*, спрямовану на правову ідентифікацію інноваційних суб'єктів, об'єктів, процесів і результатів; д) *зумовлюють* економічні відносини, що відповідає актуальній структурі взаємозв'язку економіки і права.

Порівняння економічного та правового підходів до визначення змісту базових категорій інноваційної діяльності дає підстави для таких висновків.

1. Правовий підхід до визначення змісту категорій інноватики порівняно з економічним є обмеженим, не розкриває, по-перше, системного характеру інноваційних відносин; по-друге, природи інноваційної діяльності, що охоплює всі стадії інноваційного процесу. Так, результативно-впроваджувальний підхід до трактування інновацій суттєво обмежує їх зміст і є тією відправною точкою, з якої починаються і у подальшому поглиблюються розбіжності теоретико-економічного і правового підходів до інноваційної діяльності.

2. Згідно з економічним підходом стадіями інноваційної діяльності є: 1) фундаментальна наука (процес теоретичних розробок); 2) прикладні дослідження (процес НДДКР); 3) дослідно-конструкторські розробки; 4) первинне освоєння (впровадження); 5) широке впровадження (поширення); 6) використання нововведень (процес інноваційної сприйнятливості); 7) застарівання нововведення (процес ліквідації застарілого нововведення) [21]. Правовий підхід обмежує зміст інноваційної діяльності її 4–6 стадіями, що у свою чергу залишає поза державного регулювання сектор створення інтелектуальних продуктів-новацій (фундаментальна наука, НДДКР, вища школа,

наукомісткі послуги тощо). Можна заперечити, що зазначені сфери є об'єктом державного регулювання наукової діяльності. Але, оскільки створення наукових продуктів є невід'ємною стадією інноваційного процесу, зазначені види діяльності є інноваційними, отже, повинні бути об'єктом саме державної інноваційної політики.

3. У сучасному системному інноваційному процесі комерціалізація, яка забезпечує ринкове визнання інноваційної ідеї, новації, нововведення, інтегрована (вбудована) в усі його стадії. Таким чином, визначення комерціалізації результатів як однієї з характеристик інноваційної діяльності, з одного боку, є доречним, а з другого – необґрунтованим є обмеження цього процесу стадією впровадження, оскільки комерціалізація здійснюється з моменту зародження інноваційної ідеї і до дифузії нововведення. Комерціалізація наукової ідеї, продукту-новації, технології – основа розвитку інноваційного підприємництва у сферах науки, НДДКР, наукомістких послуг. Отже, і правове регулювання повинно охоплювати всі ці стадії.

4. Інноваційна діяльність передбачає здійснення інвестицій на всіх стадіях інноваційного процесу. Але, на наш погляд, вона – це особливий вид економічної активності, якому притаманні власні цілі, об'єкти, суб'єкти, технології і результати. Як слушно відзначає Ю. Атаманова, віднесення інноваційної діяльності до інвестиційної істотно обмежує фактичну сферу створення і використання результатів науково-технічного прогресу, звужує коло дійсних суб'єктів, які здійснюють інноваційні заходи й реалізують інноваційні проекти [22, с. 26].

5. Кількісно-продуктовий підхід до визначення інноваційного підприємства суттєво обмежує можливості правового впливу (як регламентуючого, так і стимулюючого) на діяльність, по-перше, інноваційних і інноваційно-активних підприємств, оскільки не враховує весь спектр інноваційних технологій, що здійснюються на мікрорівні; по-друге, підприємств, що не є інноваційно активними, з метою їх спонукання до інновацій. Такі підприємства (а їх в Україні більшість) знаходяться поза інноваційною політикою держави. Виникає також запитання: чи є інноваційно активні підприємства об'єктом інноваційної політики, оскільки їх статус інноваційним законодавством не визначено? Слід підкреслити, що інноваційними і інноваційно активними можуть бути як великі корпорації [23], так і організації малого бізнесу, особливо ті, що є складниками системи венчурного інвестування. Відповідно і державна стратегія щодо розвитку інноваційної діяльності повинна бути двовекторною, її орієнтиром має бути прискорений розвиток як однієї чи декількох потужних високотехнологічних корпорацій, так і прошарку малого інноваційного підприємництва [24, с. 379–380].

6. Ресурсний підхід до визначення інноваційного потенціалу, на нашу думку, обмежує сферу правового впливу на інноваційну діяльність. По-перше,

інноваційних потенціал – це не тільки ресурси інноваційної діяльності, а й здатність їх ефективно використовувати. І наявність цих здатностей у суб'єктів інноваційної діяльності – один з найважливіших критеріїв вибору інноваційних проектів, що отримують державну підтримку. По-друге, правовий підхід не ураховує результативного аспекту змісту інноваційного потенціалу. Інноваційний потенціал країни характеризується певними показниками інноваційної діяльності: освоєно нові продукти, впроваджено нові технології тощо. Досягнення певного рівня цих показників є і метою, і критерієм ефективності правового регулювання інноваційної діяльності.

7. Зараз у правовій інноватиці спостерігається поступова зміна підходів до трактування інноваційної інфраструктури з організаційно-послугового на системний, що суттєво зближує економічний і правовий підходи, але науководослідні інститути, ВНЗ, державні лабораторії, лабораторії промислових підприємств є продуцентами інтелектуальних продуктів-новацій, а не тільки складовими інноваційної інфраструктури, призначення якої – сприяння інноваційній діяльності.

8. Стосовно визначення національної інноваційної системи економічний і правовий підходи збігаються. Системно-функціональний підхід дозволяє структурувати інноваційну систему на базі функцій її окремих елементів у інноваційному процесі. Але правовий підхід не враховує ролі національної інноваційної системи як цілого і її складових у забезпеченні руху знань у інноваційному процесі. Національна інноваційна система є інтегратором знань, оскільки її функціонування – це міжстадійний та внутрішньостадійний рух знань у інноваційному процесі, що охоплює зародження інноваційної ідеї; її втілення в новацію, що приймає різні форми; впровадження в господарську практику новації – нововведення; рутинізацію нововведення, тобто його реалізацію в стабільних умовах господарювання; дифузію (тиражування) нововведення. Це система взаємозалежних інститутів, призначена, щоб створювати, зберігати і передавати знання, навички та артефакти, які визначають нові технології [25, с. 35; 26, с. 28]. Інтеграція знань у межах НІС потребує здійснення ефективного управління знаннями як пріоритетним ресурсом інноваційної діяльності. Це також є аргументом на користь положення про те, що науковий сектор повинен бути об'єктом державної інноваційної політики.

На нашу думку, ефективність заходів правового регулювання інноваційної діяльності безпосередньо залежить від повноти та адекватності відображення у правових нормах економічного змісту базових категорій інноваційної діяльності. Якщо ж правовий підхід суперечить економічному чи між ними є суттєві розбіжності або невідповідність, то:

- 1) певні інноваційні відносини залишаються *поза правового регулювання*;

2) виникають суперечності, розбіжності, невідповідність змісту інноваційних правовідносин і інноваційних відносин, що приводить до *перекручення* у правових нормах економічного змісту останніх.

Зазначена ситуація зумовлює неефективність і обмеженість правового регулювання інноваційної діяльності, оскільки втрачається позитивний синергетичний ефект системи інноваційних відносин: такі її елементи, як економічні відносини з приводу здійснення інноваційної діяльності і їх права форма (інноваційні правовідносини), не є узгодженими, суперечать один одному, що порушує її цілісність.

Висновки порівняльного аналізу економіко-теоретичного і правового підходів до визначення базових категорій інноваційної діяльності свідчать про необхідність здійснення на етапі підготування нормативних актів, що складають основу правового регулювання інноваційної діяльності, їх економічної експертизи з метою запобігання неповноті, обмеженості правових форм, перекручення змісту інноваційних відносин. Необхідно подолати існуючу зараз суперечливість економічного і правового підходів, забезпечити їх змістовну і цільову єдність, що дозволить суттєво підвищити рівень державного регулювання інноваційного розвитку національної економіки.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Федулова Л. І. Інноваційна економіка : підручник / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
2. Гринев Б. В. Инноватика : учеб. пособие / Б. В. Гринев, В. А. Гусев. – Х. : ИСМА, 2010. – 352 с.
3. Инновационные проекты малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.projects.innovbusiness.ru>.
4. Словарь терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://termin.bposd.ru/publ/10-1-0-8144>.
5. Городов О. А. Правовая инноватика. Правовое регулирование инновационной деятельности / О. А. Городов. – СПб. : Юрид. книга, 2008. – 408 с.
6. Прокошин В. А. Мир юридической инноватики – служащим: консенсусное и управленческое право / В. А. Прокошин. – М. : Мосиздатинвест, 2006. – 484 с.
7. Бутнік-Сіверський О. Б. Інноватика та інтелектуальна економіка (теоретико-методологічний аспект) / О. Б. Бутнік-Сіверський // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – № 6. – С. 68–81.
8. Там само. – 2008. – № 1. – С. 63–77.
9. Економіко-правові теоретичні та практичні аспекти переходу економіки України на інноваційну модель розвитку : монографія / О. П. Орлюк, О. Б. Бутнік-Сіверський, Н. М. Мироненко та ін. – К. : ТОВ «Лазуріт-Поліграф», 2010. – 416 с.

10. Гриценко А. А. Економіка і право: структура взаємозв'язків / А. А. Гриценко // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Сер. : Економічна теорія та право. – Х. : Право, 2010. – № 1. – С. 7–17.
11. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави : монографія / Ю. Є. Атаманова. – Х. : ФІНН, 2008. – 424 с.
12. Янковский К. П. Введение в инновационное предпринимательство / К. П. Янковский. – СПб. : Питер, 2004. – 189 с.
13. Жукович І. А. Інноваційна діяльність в українській економіці. Сучасний стан та проблеми / І. А. Жукович, Ю. О. Рижкова // Статистика України. – 2005. – № 3. – С. 4–11.
14. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность : монография / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.
15. Хотяшева О. М. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / О. М. Хотяшева. – СПб. : Питер, 2005. – 318 с.
16. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance / C. Freeman. – L. : Pinter Pub. Ltd, 1987. – 168 p.
17. Freeman C. The National System of Innovation Perspective / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – Vol. 19. – P. 5–24.
18. Freeman C. The Economics of Technical Change / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. – 1994. – Vol. 18. – P. 463–514.
19. Экономика знаний и инноваций: перспективы России / [А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л. Фролова и др.] ; под. ред А. В. Бузгалина. – М. : Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. – 364 с.
20. Инновационная экономика / А. А. Дынкин, Н. И. Иванова, Л. П. Грачев и др. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Наука, 2004. – 352 с.
21. Масленникова Н. П. Менеджмент в инновационной сфере : учеб. пособие / Н. П. Масленникова, А. В. Желтенков. – М. : ИДФББ–ПРЕСС, 2005. – 536 с.
22. Атаманова Ю. Є. Теоретичні проблеми становлення інноваційного права України : монографія / Ю. Є. Атаманова. – Х. : Факт, 2006. – 256 с.
23. Федулова Л. Корпоративні структури в інноваційній діяльності. Світовий досвід і можливості для України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 2–27.
24. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : у 3 т. / В. П. Семиноженко, Л. І. Федулова, С. В. Захарін, В. К. Хаустов ; за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 2 : Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – 2007. – 564 с.
25. Нікіфоров А. Національна інноваційна система: вибір України / А. Нікіфоров // Економіст. – 2005. – № 12. – С. 35–41.
26. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» / Л. Гохберг // Вопр. экономики. – 2003. – № 3. – С. 26–44.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ПРАВОВОЙ ПОДХОДЫ К ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОПЫТ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА

Марченко О. С.

Проведен сравнительный анализ экономического и правового подходов к определению содержания основных категорий инноватики. Доказано существование между ними несоответствий и противоречий. Обоснована необходимость экономической экспертизы актов правового регулирования инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** инноватика, инновационная деятельность, правовое регулирование.

## ECONOMIC AND LEGAL GOING NEAR INNOVATIVE ACTIVITY: EXPERIENCE OF COMPARATIVE ANALYSIS

Marchenko O. S.

The comparative analysis of the economic and legal going near the decision of maintenance of basic categories of Science Innovation is conducted, existence between them of disparities and contradictions is well-proven. The necessity of economic examination of acts of the legal adjusting of innovative activity is grounded.

**Key words:** science innovation, innovative activity, legal adjusting.

УДК 338.24

## ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ СУЧАСНОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ АПК УКРАЇНИ

**О. В. Роздайбіда**, кандидат економічних наук, доцент  
Національний університет «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»

Проаналізовано у взаємозв'язку економічні та правові засади сучасного державного регулювання агропромислового комплексу (АПК) України. Досліджено та узагальнено різні теоретичні підходи щодо державного регулювання економічних відносин у вітчизняному АПК. Обґрунтовано основні принципи, методи та напрями вдосконалення державного регулювання аграрної економіки на сучасному етапі.

**Ключові слова:** державне регулювання економіки АПК, принципи державного регулювання, напрями удосконалення державного регулювання.



**Постановка проблеми.** Об'єктивна необхідність державного регулювання економіки АПК і насамперед сільського господарства в умовах ринкової економіки зумовлена, з погляду економічної теорії, унікальними особливостями, що притаманні цій галузі, її місцем і значенням у гарантуванні продовольчої безпеки країни та житті суспільства. Як свідчить вітчизняний і зарубіжний досвід, негативні наслідки нестабільності внутрішнього і зовнішнього середовища суттєво впливають на параметри розвитку сільського господарства і всього АПК. Існуючі проблеми значно ускладнюються в умовах світової фінансово-економічної та продовольчої кризи.

Теоретичне осмислення і методологічне забезпечення вдосконалення державного регулювання економіки АПК в умовах глобальних змін зовнішнього середовища зумовлені перш за все потребою швидкої адаптації галузі до нових умов господарювання та формування передумов для стабільного розвитку сільського господарства України на довгострокову перспективу. Тому пошук нових теоретичних і практичних підходів щодо вдосконалення державного регулювання аграрного виробництва з урахуванням нагромаджених наукою знань і передового зарубіжного і набутого вітчизняного досвіду є актуальним завданням. Зважаючи на це, наукове дослідження, що в комплексі аналізує економічні та правові засади державного регулювання економіки АПК, є своєчасним та актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз літературних джерел показує, що сутність, принципи, форми та напрями вдосконалення державного регулювання економіки АПК не отримали ще комплексного економіко-правового дослідження. Останніми роками вчені-аграрники розробляють теоретичні засади наукового забезпечення державного регулювання економіки АПК. Важливими щодо цього є наукові дослідження та публікації таких учених-економістів і правників, як В. Андрейцев, О. Бородіна, П. Гайдуцький, В. Жушман, О. Погрібний, П. Саблук, В. Семчик, О. Скидан, А. Статівка, В. Уркевич, В. Юрчишин, В. Янчук та ін. В роботах зазначених авторів обґрунтовано об'єктивну необхідність державного регулювання економіки АПК, визначено цілі, завдання і функції державного регулювання з урахуванням зарубіжного досвіду і національних особливостей. Здійснено значний внесок у розроблення науково-теоретичної бази державного регулювання аграрної економіки в умовах ринкових відносин.

Водночас низка суттєвих аспектів теоретичного, методичного і практичного характеру державного регулювання аграрного сектору економіки потребують подальшого дослідження в умовах глобальних змін зовнішнього середовища. Це насамперед розроблення наукових засад підвищення ефективності державного регулювання аграрної економіки з урахуванням впливу об'єктивних внутрішніх і зовнішніх чинників.

**Формулювання цілей.** Основна мета статті полягає в дослідженні механізму державного регулювання економіки АПК України, визначенні еконо-

мічних та правових засад подальшого вдосконалення цього механізму на сучасному етапі.

**Виклад основного матеріалу.** АПК України має пріоритетне значення у формуванні продовольчих ресурсів держави, забезпеченні потреб населення продуктами харчування і сировиною для переробної промисловості, що набуває вирішальної ролі в гарантуванні продовольчої безпеки країни, розвитку внутрішнього і зовнішнього аграрного ринку, поліпшенні матеріального добробуту і життєвого рівня жителів України. Отже, він є основною цариною створення життєдіяльних умов не тільки для мешканців села, а й для всіх людей, незалежно в якій – матеріальній, обслуговуючій або духовній суспільній діяльності перебувають люди.

У наш час в Україні відбуваються складні соціально-економічні процеси розвитку і вдосконалення ринкових відносин у всіх галузях національної економіки. Це стосується передусім аграрного сектору, бо в ньому створюються передумови і можливості для здійснення ринкових перетворень у всіх секторах економіки, оскільки наша держава значною мірою є аграрною. Але його відсталість від сучасного світового рівня не впливає на досить вагомий загальний потенціал цього сектору економіки в країні. Так, за даними Держкомстату України, останній включає майже 42 млн гектарів сільськогосподарських угідь, причому найродючіші чорноземи знаходяться саме в нашій країні. В АПК зосереджено близько 30 % основних виробничих фондів, працює майже третина населення, зайнятого в народному господарстві, виробляється близько 40 % валового національного продукту, формуються три чверті фонду споживання, питома вага у фонді продовольчих товарів становить 96 %, а його продукція є однією з основних статей експорту [1, с. 10].

Проте, незважаючи на масштабність вітчизняного агропромислового комплексу, сільське господарство країни залишається неефективною галуззю національної економіки. Причин такого становища чимало. Основна з них полягає у тому, що здійснювана протягом років незалежності аграрна реформа не завжди має достатнє наукове обґрунтування. На жаль, належної загальнодержавної програми радикального реформування аграрних відносин в Україні своєчасно не було вироблено. Це істотно позначилося на змісті, формах і методах аграрної реформи, що зумовило спонтанний характер і як результат – низьку ефективність. Однією із причин все ще незадовільного стану в АПК України і насамперед у сільському господарстві є недостатнє використання, а нерідко й відсутність правових засобів, які повинні були б забезпечити ефективний механізм розвитку сільськогосподарського виробництва, втілення у життя стратегічних завдань аграрної політики нашої держави.

Ринкова економіка, як і ринок, має позитивні і негативні риси, її перевагою є те, що вона спрямована на задоволення споживчого попиту і постійно зростаючих потреб людей, забезпечення бездефіцитного розвитку всієї економіки

і створення внутрішніх стимулів до високої ефективності господарської діяльності на мікрорівні. Однак існує багато проблем, які конкурентний ринок розв'язати не в змозі. Це, наприклад, гарантування соціально-економічних прав кожної людини, забезпечення екологічної безпеки суспільства, розвиток фундаментальної науки, боротьба з інфляцією і монополізмом та ін.

Те, чого не вирішує ринковий механізм, залишається цариною економічної діяльності держави. Світовий досвід показує, що так званої чистої моделі ринку, коли економічна рівновага досягається тільки дією саморегульованого цінового механізму (невидимої руки за А. Смітом), сьогодні майже не існує. І у всіх економічно розвинених країнах у тій чи іншій формі ринок поєднується з державним регулюванням економіки. Відомий економіст сучасності, лауреат Нобелівської премії П. Самуельсон вбачає економічну роль держави у виконанні нею трьох основних функцій – забезпечення а) ефективності економічної системи, б) її справедливості і в) стабільності [2, с. 129].

Щодо визначення державного регулювання економіки, то його сутність, форми, методи і обсяг неоднозначно трактуються у фаховій літературі. Це або встановлення і забезпечення державою загальних правил поведінки суб'єктів суспільних економічних відносин та їх коригування [3, с. 56], або імперативні і переважно адміністративно-правові засоби регулювання [4, с. 8]. А. Діброва вважає, що під державним регулюванням аграрного виробництва слід розуміти опосередкований цілеспрямований управлінський вплив на процеси відтворення в галузі з метою реалізації цілей державної аграрної політики [5, с. 8]. Проте слід зауважити, що в умовах ринкової економіки управлінські функції держави набувають рис індикативного регулювання шляхом прийняття законів та нормативно-правових актів, створення, організації, діяльності та визначення компетенції системи державних органів у сфері АПК.

Інтеграція України у світове співтовариство зумовлює необхідність системного підходу до аналізу сучасних процесів розвитку аграрного виробництва з метою розроблення відповідних механізмів державного регулювання, які здатні забезпечити швидко адаптацію АПК до нових умов господарювання. Серед них особливе місце належить обґрунтуванню теоретичних засад державної підтримки сільського господарства. Важливим для подальшого дослідження є твердження, що державну підтримку не можна ототожнювати з державним регулюванням, оскільки останнє може бути спрямоване не тільки на стимулювання зростання виробництва, а й на їхнє обмеження. В сільському господарстві прикладом обмеження виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції є програми, що застосовуються в країнах ЄС та США. Таким чином, реалізуючи обмежувальну функцію, держава може водночас справляти стимулюючий вплив через систему державного регулювання.

На нашу думку, державна підтримка є складовою системи державного регулювання АПК, що являє собою сукупність правових, фінансово-еконо-

мічних, організаційних та інших заходів держави стосовно стимулюючого впливу як на розвиток сільськогосподарського виробництва, так і сільських територій у потрібному для суспільства напрямі. Однак, як слушно зазначає А. Діброва, трактування державної підтримки лише з позиції фінансової або бюджетної підтримки є неповним, оскільки вона може включати також інформаційне забезпечення, підготування кадрів, розвиток дорадництва, системи страхування тощо [5, с. 28] .

У новій «Енциклопедії сучасної України» державне регулювання визначено як комплекс заходів державних органів і місцевого самоврядування, спрямованих на виведення соціально-економічного розвитку села, умов проживання і праці сільського населення на рівень розвинених країн світу [6, с. 439].

В юридичній літературі державне регулювання аграрного сектору економіки трактується як сукупність економіко-правових заходів щодо визначення системи органів державного управління, які відають цією складовою народного господарства, прийняття і належного виконання аграрних законів і підзаконних нормативно-правових актів про сільське господарство, закріплення кола повноважень (компетенції) цих органів [7, с. 158], або як цілеспрямований вплив держави на діяльність сільськогосподарських товаровиробників з метою забезпечення їх підтримки, захисту та ефективності виробництва [8, с. 63]. Доцільніше під цим поняттям, вважаємо, слід розуміти сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ та організацій на розвиток економічної системи для її стабілізації і пристосування до змінюваних умов, як це тлумачить «Економічна енциклопедія» [9, с. 17].

Державне регулювання аграрного сектору економіки України як складова частина національної соціально-економічної політики держави, реалізується через систему державного управління, котра виконує організуючу функцію держави, основною ознакою якої є влада. Державне управління забезпечує функціонування і розвиток суспільства як єдиного цілого. В ринкових умовах владно-примусовий характер державного управління якісно змінюється. Домінуючими стають заходи заохочення, стимулювання, переконання, формування громадської думки і свідомості, почуття відповідальності та обов'язку [10, с. 992].

В сучасних умовах, коли більшість сільськогосподарських товаровиробників засновані на приватній власності на землю та інші засоби виробництва, йдеться не про управління, а про державне регулювання сільського господарства і всього АПК як сукупність економіко-правових заходів щодо цілеспрямованого впливу держави на аграрні відносини. Державне регулювання спрямоване на забезпечення найбільш раціонального використання земель сільськогосподарського призначення, рівності товаровиробників усіх форм власності та господарювання, гарантування розвитку підприємництва, виробництва необхідної та якісної продукції. Тільки держава може застосову-

вати такі економічні важелі, як податкові пільги, дотації, субсидії, пільгове кредитування [11, с. 62].

Функціями державного регулювання АПК також є державні закупівлі сільськогосподарської продукції, державне фінансування підготування кадрів для аграрного сектору економіки та проведення науково-дослідницьких робіт у галузі рослинництва і тваринництва, сприяння зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Сьогодні в Україні реалізація економічних функцій держави має деякі свої особливості. Перехід від централізовано-планових методів до функціонально-регулятивного забезпечення відтворювальних процесів в аграрному секторі економіки було започатковано ще в 1991 р. з прийняттям відповідних законодавчих актів, згідно з якими держава в особі своїх інститутів мала здійснити комплексне і послідовне вирішення трьох взаємопов'язаних завдань: а) забезпечити процес реформування аграрних відносин і приватизацію об'єктів державної власності; б) сформувати інфраструктуру сучасного ринку; в) привести у відповідність до вимог законів ринку форми, методи і засоби регулювання означеного сектору економіки. Інакше кажучи, з проголошенням курсу на побудову соціально орієнтованої ринкової економіки повноваження державних органів влади зазнали принципових змін, пов'язаних з відходом від виконання організаційно-виробничих, контрольних-розпорядчих та інших не властивих їм функцій.

Слід відзначити, що різні вчені дають своє тлумачення особливостей державного регулювання аграрних відносин. Так, А. Діброва пояснює цю особливість двома причинами: диспаритетом цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, а також системи державної підтримки галузі [5, с. 82].

Н. Шиян, аналізуючи особливості державного регулювання економіки АПК, звертає увагу на такі моменти:

– чинники, що пояснюються природними умовами сільськогосподарського виробництва, наявністю такого особливого ресурсу, як земля, і сезонністю робіт у рослинництві. У більшості випадків вони уповільнюють кругообіг фондів, зумовлюють використання техніки у відносно короткий строк, тому тут і спостерігається така низька фондівіддача;

– чинники, що пояснюються специфічністю ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, а саме: мала еластичність зв'язку між попитом і пропозицією, типове перевищення останньої над попитом, що вимагає формувати ринкові ціни нижчими від цін рівноваги. У цьому напрямку діє низька монополізація сільського господарства і висока – у першій і третій сферах АПК;

– низький ступінь монополізації і концентрації сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими сферами економіки, чим пояснюється необхідність його підтримки і захисту товаровиробників від високомонополізованих галузей промисловості;

– чинники, зумовлені суспільними інтересами, незамінністю виробленої сільськогосподарської продукції в життєдіяльності людини і усього суспільства. Ось чому аграрне виробництво є основною цариною забезпечення продовольчої і сировинної незалежності і значною мірою національної безпеки;

– необхідність екологізації сільськогосподарського виробництва [12, с. 82].

На нашу думку, до перелічених чинників слід додати такі, як сезонність виробництва, потенційно великий ризик аграрного виробництва, пов'язаний із природно-кліматичними умовами, та слабку привабливість інвестування аграрного виробництва.

Наголосимо, що сільське господарство є відносно статичною галуззю, яка повільніше за інших пристосовується до змінюваних економічних і технологічних умов. Інакше кажучи, воно, будучи особливою галуззю економіки, не може регулюватися суто ринковими силами попиту і пропозиції; тут необхідне й державне регулювання.

При здійсненні сучасної аграрної реформи внаслідок послаблення державного регулювання розвитку сільського господарства і усього АПК порушення паритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію набуло стійкої тенденції до зниження обсягів аграрного виробництва і руйнування матеріально-технічної бази галузі, погіршення фінансового становища сільськогосподарських виробників. Тільки останніми роками намітилося деяке збільшення виробництва зерна і соняшнику. Поки що не вдалося стримати процес скорочення поголів'я тварин і продукції тваринництва [1, с. 12].

Сільському господарству України було заподіяно величезних збитків під час насильницької колективізації 1929–1932 рр., штучного голодомору, непродуктивної аграрної політики за часів панування командно-адміністративної системи і волюнтаристських аграрних реформ 90-х років ХХ — початку ХХІ ст. Унаслідок цього найбагатша чорноземна країна, яка, за даними ООН, може прогодувати 300 млн осіб, неспроможна забезпечити повної мірою власне населення [1, с. 10].

Ось чому основними поточними завданнями державного регулювання є зупинення негативних явищ в аграрному секторі економіки і забезпечення умов нарощування виробництва сировини та продовольчих ресурсів. У зв'язку із цим на сучасному етапі проведення аграрної реформи особливо потрібне матеріально-технічне, наукове, правове, методологічне, фінансове та інформаційне її забезпечення. У цьому полягає запорука її успіху, бо альтернативи їй немає. Реформа має здійснюватися в інтересах селян і самими селянами.

Для здійснення багатоаспектних економічних функцій держава використовує певні засоби і важелі. Головними з них, що застосовуються у світовій практиці, є: а) державне прогнозування, індикативне планування і програмування аграрного виробництва; б) держзамовлення і держзакупки сільськогосподарської продукції, субвенції, цільова фінансова підтримка аграрного ви-

робництва, механізм підтримки ринкових цін або доходів сільськогосподарських товаровиробників, податкові і аграрні пільги для аграрних підприємств. Через диференціацію ставок податків країна може стимулювати впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу і ефективну структурну перебудову в АПК, інноваційну діяльність. На сучасному етапі до пріоритетних завдань держави в аграрному секторі належать: упорядкування і підтримка цін, державне регулювання земельних, зовнішньоекономічних відносин, участь у відтворенні робочої сили тощо [13 с. 35].

Важливою є роль держави у формуванні правових засад розвитку економіки АПК. Із цією метою вона визначає правовий статус підприємств різних форм власності і організаційно-правових форм господарської діяльності, регламентує відносини між виробниками і споживачами сільськогосподарської продукції та ін. Спираючись на економічне законодавство, вона виконує роль арбітра у сфері господарських відносин, виявляє випадки незаконної діяльності і вживає відповідних заходів до порушників.

Правове регулювання – це діяльність держави та її органів усіх рівнів щодо закріплення обов'язкових до виконання юридичних норм (правил) поведінки економічних суб'єктів. Його предметом стосовно економіки служать відносини: а) між державою (державними органами) і суспільством, громадянами, суб'єктами господарської діяльності; б) «усередині» держави між її органами з приводу розподілу їх повноважень і визначення їх правового статусу; в) між суб'єктами господарської діяльності. Держава визначає законні, так би мовити, правила гри, що впорядковують відносини між усіма суб'єктами ринкових відносин в аграрному секторі економіки.

Аграрне законодавство – одна з провідних галузей законодавства України, сукупність правових актів, що впорядковують аграрні відносини. Основними джерелами (формами) правового регулювання аграрних відносин в Україні виступають: Конституція України і закони України; укази і розпорядження Президента України; постанови та інші акти Верховної Ради України; постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України; нормативно-правові акти центральних органів (міністерств, відомств); нормативні акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування [13, с. 56].

Першоджерелом усієї правової системи, зокрема, галузі аграрного права, є Конституція України 1996 р. як Основний Закон держави. Згідно з її ст. 8 у країні визнається і діє принцип верховенства права. Конституція має найвищу юридичну силу. Закони та інші нормативно-правові акти, які приймаються, мають відповідати їй. Норми законів кожної галузі повинні розглядатися крізь призму цього Основного Закону. Отже, закони та інші нормативно-правові акти, що регулюють аграрні відносини, служать джерелами аграрного права, оскільки вони відповідають Конституції України [14, с. 8].

На сучасному етапі серед великої кількості законів щодо аграрного законодавства можна виділити низку законів України, що відіграють визначальну

роль у царині формування і реалізації державної аграрної політики України. Це насамперед Закон України від 24 червня 2004 р. «Про державну підтримку сільськогосподарства України» [15], Закон України від 18 жовтня 2005 р. «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [16]; від 1 липня 2010 р. «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [17] та ін.

У регулюванні аграрних відносин важливе місце посідають підзаконні нормативно-правові акти, що створюють механізми реалізації приписів законів України. Так, важливим для визначення перспектив розвитку сільськогосподарства України є Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року, затверджена Кабінетом Міністрів України 19 вересня 2007 р. [18]. Вона передбачає реалізацію положень Закону України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року».

У цілому ж особливістю нормативно-правового забезпечення державного регулювання аграрного сектору економіки на сьогодні є те, що, по-перше, перелічені та інші закони і нормативно-правові акти мають занадто загальний характер, не містять конкретних механізмів, за допомогою яких держава чітко впливала на процес функціонування аграрного сектору економіки, який гарантує продовольчу безпеку країни; по-друге відсутність у повному обсязі фінансового забезпечення виконання заходів, що містяться в прийнятих законах; по-третє, має місце невиконання законів та інших нормативно-правових актів, тобто низька виконавча дисципліна.

Державне регулювання АПК ґрунтується на певних принципах як основоположних, вихідних засадах, що відбивають сутність права та окреслюють загальну спрямованість і найістотніші риси правової системи. До принципів державного регулювання аграрного сектора економіки належать як загальні, так і спеціальні аграрно-правові принципи [7, с. 163]. Загальноправові принципи, насамперед принцип законності, передбачені Конституцією України, яка гарантує право власності Українського народу на землю, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України (ст. 13), право кожного володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності (ст. 41), право кожного на підприємницьку діяльність, не заборонену законом (ст. 42) тощо [14].

В Законі України від 1 липня 2010 року «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [17] визначено такі принципи внутрішньої політики (ст. 2): забезпечення державою пріоритетності захисту національних інтересів, верховенство права, забезпечення реалізації прав і свобод людини і громадянина, повага до гідності кожної особи; рівність усіх суб'єктів права власності перед законом, захист конкуренції у сфері економічної діяльності; здійснення державної влади на засадах її поділу на законодавчу, виконавчу та судову; відкритість та прозорість процесів підготовки та прийняття рішень органами



державної влади та органами місцевого самоврядування; забезпечення балансу загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів; свобода, соціальна справедливість і творча самореалізація, участь громадян в управлінні державними і суспільними справами; соціальне партнерство та громадянська солідарність.

До спеціальних аграрно-правових принципів належать: аграрний протекціонізм; пріоритетність соціального розвитку села і сталого розвитку сільських територій; свобода підприємницької діяльності у виборі форм власності і форм господарювання; невтручання держави у безпосередню виробничо-господарську діяльність сільськогосподарських товаровиробників та ін.

За сучасних умов суттєва державна підтримка необхідна саме селу як соціально-економічній структурі, фундаменту нації, джерелу її культури і духовності. Село – це не тільки сільськогосподарське виробництво, а й шляхи, газо- і водопостачання, каналізація, зв'язок, медицина, освіта, побутове обслуговування і т. д. Тому Україні потрібна аграрна реформа, яка забезпечить комплексний підхід до розвитку села, за якого в центрі уваги стоятиме людина, яка живе в сільській місцевості.

**Висновки.** Процес розвитку і вдосконалення ринкових відносин вимагає розроблення нових підходів до державного регулювання економіки АПК, спрямованих на формування продовольчої безпеки країни, пріоритетність розвитку сільського господарства, докорінну перебудову економічних, соціальних та правових відносин в аграрній сфері. На сучасному етапі основними напрямками підвищення ефективності державного регулювання АПК є:

- вдосконалення відносин власності (володіння, користування і розпорядження) на землю та інші засоби виробництва;
- вдосконалення структури аграрного виробництва і розвиток нових організаційно-правових форм господарювання на селі;
- реформування ціноутворення з метою досягнення паритету цін на сільськогосподарську продукцію і промислові засоби виробництва;
- розв'язання соціальних проблем на селі шляхом забезпечення соціальної спрямованості аграрних перетворень в економіці;
- інтеграція аграрного законодавства України до європейських стандартів і міжнародні угоди і договори в аграрному секторі.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Саблук П. Т. Глобалізація і продовольство : монографія / П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
2. Самуельсон П. Экономика / Пол А. Самуельсон, Вильям Д. Нордхаус. – М. : Лаборатория базовых знаний, 2000. – 800 с.
3. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери : монографія / О. М. Могильний. – Ужгород : ІВА. – 2008. – 400 с.

4. Черевко Г. В. Державне регулювання економіки АПК : навч. посіб. / Черевко Г. В. – К. : Знання. – 2006. – 339 с.
5. Діброва А. Д. Державне регулювання сільського господарства: теорія, методологія, практика / А. Д. Діброва. – К. : ВРД «Формат». – 2008. – 448 с.
6. Енциклопедія сучасної України. – К., 2007. – Т. 7. – 780 с.
7. Аграрне право України : підручник / за заг. ред. В. М. Єрмоленко. – К. : Юрінком-Інтер, 2010. – 608 с.
8. Словник з аграрного права / за ред. В. П. Жушмана. – Х. : Нац. юрид. акад. України, 2010. – 160 с.
9. Економічна енциклопедія: у трьох томах / за ред. С. В. Мочерного. – К. : ВЦ «Академія». – 2000. – Т. 1. – 818 с.
10. Великий енциклопедичний юридичний словник / за ред. Ю. С. Шемшученка. – К. : Юридична думка, 2007. – 992 с.
11. Аграрне право : підручник для студ. вищ. навч. закл. / за ред. В. П. Жушмана та А. М. Статівки. – Х. : Право, 2010. – 296 с.
12. Шиян Н. І. Державне регулювання економіки / Н. І. Шиян. – Х. : Формат Плюс, 2008. – 384 с.
13. Актуальні питання аграрного права України: теорія і практика : монографія / за ред. А. М. Статівки. – Х. : ФІНН, 2010. – 240 с.
14. Конституція України, прийнята 28 червня 1996 року // Відом. Верхов. Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
15. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 року // Відом. Верхов. Ради України. – 2004. – № 49 із наступ. змінами. – Ст. 527.
16. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики України на період до 2015 року» від 18 жовтня 2005 року // Відом. Верхов. Ради України. – 2006. – № 1. – Ст. 17.
17. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 року // Відом. Верхов. Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 527.
18. Державна програма розвитку українського села на період до 2015 року, затверджена Кабінетом Міністрів України від 19 вересня 2007 року // Офіц. вісн. України. – 2007. – № 73. – Ст. 2715.

## **ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ НАЧАЛА СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ АПК УКРАИНЫ**

**Роздайбеда А. В.**

Проанализированы во взаимосвязи экономические и правовые начала современного государственного регулирования экономики агропромышленного комплекса (АПК) Украины. Исследованы и обобщены разные теоретические подходы относительно государственного регулирования экономических отношений в отечественном АПК. Обоснованы основные принципы, методы и направления усовершенствования государственного регулирования аграрной экономики на современном этапе.

**Ключевые слова:** государственное регулирование экономики АПК, принципы государственного регулирования, направления совершенствования государственного регулирования.

**THE ECONOMIC-LEGAL BEGINNINGS OF MODERN STATE  
REGULATION OF ECONOMY OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL  
COMPLEX OF UKRAINE**

**Rozdajbida O. V.**

The economic and legal beginnings of modern state regulation of economy of agriculture (agrarian and industrial complex) of Ukraine are analysed in interrelation. Different theoretical approaches concerning state regulation of economic relations in domestic agrarian and industrial complex are investigated and generalized. Main principles, methods and directions of improvement of state regulation of agrarian economy at the present stage are proved.

**Key words:** state regulation of economy of agrarian and industrial complex, principles of state regulation, a direction of perfection of state regulation.

УДК 346.3:613/614

## ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВОЮ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

*В. М. Пашков, доктор юридичних наук, доцент  
Полтавський юридичний інститут Національної юридичної академії  
України імені Ярослава Мудрого*

*Досліджено проблеми формування державної політики у сфері охорони здоров'я та можливість забезпечення немайнового блага – права на здоров'я державними та комунальними медичними і фармацевтичними закладами.*

*Ключові слова: господарсько-правова політика, державний сектор економіки, роздержавлення, заклади охорони здоров'я.*

**Постановка проблеми.** Соціально-економічні реформи, що здійснюються останнім часом, зумовили радикальні зміни в українському суспільстві щодо соціальних відносин. Необхідність докорінних змін у забезпеченні якісних характеристик життя громадян є одним з найважливіших завдань соціальної політики, до невід'ємної складовою якої належить охорона здоров'я. Тобто, реформування відносин у сфері охорони здоров'я актуалізує дослідження різноманітних аспектів діяльності соціальної держави. Особливий інтерес становить аналіз господарсько-правової політики держави у сфері охорони здоров'я як головного інституційного суб'єкта реалізації соціальної політики. Важливу складову державної політики у сфері охорони здоров'я, спрямованої на забезпечення здоров'я нації, мають становити пріоритети економічних чинників, що є принципово важливим елементом у контексті реального забезпечення конституційних гарантій та розвитку механізмів відповідальності держави.

Аналіз основних показників забезпечення здоров'я громадян сучасною системою охорони здоров'я, що викладенні в «Програми економічних реформ України на 2010–2014 роки» від 2 червня 2010 р., яка запроваджена Комітетом економічних реформ при Президентові України, свідчить про низьку якість медичних послуг та продовження погіршення демографічних показників. І як наслідок автори Програми вбачають необхідність подальшого сприяння розвитку надання медичних послуг з боку недержавних закладів охорони здоров'я, тобто запровадження ринкових механізмів у сфері надання медичних послуг, хоча в цієї стратегії держави нічого нового немає і спроби нівелювати соці-

альні механізми надання медичної допомоги залишаються у багатьох політиків на слуху. Але перехід до високоефективної та соціально орієнтованої ринкової економіки має здійснюватися шляхом поступового формування оптимальних механізмів організації виробництва та розподілу товарів і послуг з метою максимально можливого зростання добробуту суспільства та кожного громадянина [1]. А проблема правового механізму забезпечення формування і реалізації економічної політики держави та конституційної відповідальності вищих органів держави за недосягнення визначених соціально-культурних індикаторів її виконання є питанням не дискусії, а конституційно-правової і адміністративно-правової формалізації [2]. Актуальність проблеми охорони здоров'я зумовлена тим, що саме здоров'я є основою добробуту нації як один з пріоритетних напрямів державної політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливі теоретико-методичні проблеми становлення господарсько-правової політики держави посідають вагоме місце у роботах таких науковців усіх напрямків права, як: О. Вінник, Д. Задихайло, І. Замойський, В. Мамутова, О. Подцерковний, В. Устименко, В. Щербина та ін. Значну увагу дослідники приділяли місцю державного сектору економіки в процесі формування України як соціальної держави. Разом з тим у контексті дотримання конституційних гарантій на охорону здоров'я та державної політики щодо ставлення до подальшого розвитку державного сектору економіки потребують більш ретельного дослідження.

**Формулювання цілей.** Метою статті є дослідження засад формування державою господарсько-правової політики у сфері охорони здоров'я, а також оцінювання стану і перспектив подальшого розвитку державних та комунальних закладів охорони здоров'я, взаємозв'язок забезпечення конституційних гарантій щодо охорони здоров'я з розвитком державного сектору економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Економічна наука, підкреслює В. Мамутов, давно довела і практика розвинених країн підтвердила доцільність та необхідність добиватися у соціально-економічній політиці оптимального поєднання державного регулювання економіки з ринковою саморегуляцією. Держава не має допускати як невиправданого втручання у господарську діяльність, яке не повинно бути надмірним і таким, що порушує закон, а й мусить бути достатнім для забезпечення вирішення завдань соціального розвитку [3]. При забезпеченні права громадян на охорону здоров'я питання на сьогодні стоїть не тільки в контексті застосування засобів державного регулювання господарської діяльності, а більш ширше – в контексті забезпечення конституційних гарантій, передбачених ст. 49 Конституції України, в контексті надання безоплатної медичної допомоги з боку державних та комунальних закладів охорони здоров'я. А до закладів охорони, крім лікувально-профілактичних закладів та інших медичних закладів, як відомо, належать й аптечні заклади тощо.

При проведенні дослідження необхідно усвідомлювати, що господарська діяльність закладів охорони здоров'я не є ізольованою і посідає своє місце в системі господарювання України.

Віддаючи належне декларативним нормам у Конституції України щодо визнання соціальних пріоритетів, у тому числі стосовно безоплатності медичної допомоги і необхідності збереження для цього державних та комунальних закладів охорони здоров'я, на нашу думку, слід звернутися до стратегії розвитку ринкової економіки в державі, що супроводжується процесами роздержавлення.

Саме тому цікавим є аналіз розвитку ринкового господарювання в цілому та державного сектору економіки зокрема.

Так, в Україні протягом 90-х років ХХ і на початок ХХІ ст. за результатами процесу роздержавлення і приватизації частка недержавних підприємств в обсязі промислового виробництва зростає з 18,2 % у 1992 р. до 84,6 % у 2005 р. з одночасним падінням рентабельності за той самий період з 30,3 до 5,5 % [4]. За умов реформування у приватну власність перейшло понад 108 тис. підприємств, унаслідок чого на початок 2006 р. 88,6 % підприємств України одержали статус недержавних. І тому на сьогодні в Україні приватних підприємств у 95 разів більше, ніж державних, і у 32 рази більше, ніж комунальних [5].

Отже, на даний час розміри державної власності в економіці невеликі: найбільша її питома вага збереглася у державному управлінні і складає близько 45,0 %, найменша – у торгівлі (0,6 %). Позиції державного сектору в промисловості України так само значно ослабли. Кількість підприємств цієї форми власності за роки реформ зменшилася на 49,6 %, обсяг виробництва скоротився на 63,3 %, кількість працівників, зайнятих у державному секторі, – на 54,3 %. Найбільш стрімке скорочення питомої ваги державної власності відбувалося до 1998 р. [6].

Негативно впливає на економіку і постійне зменшення частки державних витрат у ВВП: з 26,7 % у 1995 р. до 20,6 % у 2005 р. І як наслідок за статистичною інформацією питома вага державного сектору економіки в Україні станом на 1 січня 2010 р. складає 10,4 % [5].

На сьогодні тенденції зменшення державного сектору економіки пояснюються його неефективністю. На думку багатьох посадовців як органів державної влади, так і органів місцевого самоврядування, держава – неефективний менеджер.

І дійсно, хоча активи як державних, так і комунальних підприємств лише удвічі менші, ніж активи приватних, але чистий дохід приватних підприємств у 8,5 рази більший, ніж чистий дохід державних, і у 85 разів більший, ніж комунальних. Така ж пропорція зберігається за показником чистого прибутку державних підприємств, а комунальні підприємства взагалі є збитковими [5].

Проведений розрахунок рентабельності державного сектору економіки України показав, що коефіцієнт його рентабельності у середньому близький до величини 1,01. У структурі рентабельності виділено об'єкти комунальної форми власності, для яких характерним є коефіцієнт рентабельності нижче одиниці (у середньому 0,8) [5].

Наведена інформація переконливо свідчить про те, що на сьогодні державний сектор економіки дійсно не в змозі забезпечити ефективну виробничу діяльність. З цього приводу виникають запитання: яка причина низької ефективності державного сектору економіки України? Чи дійсно потрібна всеосяжна приватизація державних ресурсів?

Через процес приватизації пройшло багато країн, у тому числі економічно розвинених. Особливістю роздержавлення майна в экс-соціалістичних країнах є те, що воно стало частиною радикальної перебудови суспільства, оскільки в них повністю створилася ринкова система [7, с. 42]. Але аналогів механізму масової приватизації в таких масштабах, як в Україні, в країнах із традиційно ринковою економікою не існує [8, с. 8]. Мета, яку ставила перед собою держава, розпочинаючи процес роздержавлення майна, – це створення багатокладної соціально орієнтованої ринкової економіки, і серед іншого – покращення економічних показників окремих підприємств, що перебувають у власності держави, шляхом їх передання приватному капіталу [7, с. 43].

На перший погляд, мету було досягнуто, але аналіз приватизованих підприємств показує, що в першу чергу були приватизовані прибуткові підприємства, які, і перебуваючи у державній або комунальній власності, залишалися прибутковими. З цього приводу деякі дослідники підкреслюють, що, використовуючи приблизно однакову кількість (майже половину наявних в Україні) основних фондів, суб'єкти господарювання приватного сектору одержують майже у вісім разів більше чистого доходу та у сім разів більше прибутку, ніж суб'єкти господарювання державного та комунального секторів, за рахунок того, що були приватизовані підприємства найбільш прибуткових та ринково адаптованих видів діяльності [5].

Одним із шляхів багатокладної ринкової економіки була, крім приватизації, корпоратизація державного майна. Корпоратизація відповідно до Указу Президента України від 15 червня 1993 р. «Про корпоратизацію підприємств», – це перетворення державних підприємств, закритих акціонерних товариств, більш ніж 75 % статутного фонду яких перебуває в державній власності, а також виробничих і науково-виробничих об'єднань, правовий статус яких не було приведено у відповідність з чинним законодавством, на відкриті акціонерні товариства. Корпоратизація є одним із видів роздержавлення державної власності і підготовчим етапом до приватизації та підготування до продажу певної частини акції. І для цього були об'єктивні причини.

Так, більшість акціонерних товариств, в яких держава управляє значними пакетами акцій, є збитковими, надходження до бюджету у вигляді дивідендів складають мізерну величину: тільки 5,5 % підприємств з державними корпоративними правами перераховують дивіденди до бюджету [6].

Діяльність комунальних підприємств, які використовують чверть наявних у державі основних фондів, є збитковою, що в умовах політики патерналізма,

яка на даному етапі розвитку домінує в Україні (в аптечній діяльності зазначена політика реалізується у вимогах органів державної влади та органів місцевого самоврядування надавати пільги окремим категоріям населення без будь-яких програмних документів), не дає їм можливості господарювати достатньо ефективно і позбавляє стимулів до розвитку. А що стосується державних підприємств, серед яких залишилися заборонені до приватизації, то стосовно них у суспільстві не знайдено консенсус щодо ринкової комерціалізації, і вони здійснюють свою діяльність, як правило, в умовах відсутності вільного вибору виду економічної діяльності та високих трансакційних витрат на управління.

Аналіз процесу формування ринкової економіки з точки зору тенденцій перетворення власності в Україні дозволив визначити таку модель державного сектору, як ліберально-шокову. Для прикладу: в Китаї – еволюційна модель, а в країнах Західної Європи – ліберально-градуалістська [6]. Для європейської моделі характерний досить великий за обсягом, високоефективний і щедро фінансований державний сектор, що має дуже різноманітну галузеву структуру. Для північноамериканської моделі, навпаки, типовим є недорозвинений державний сектор, що спеціалізується головним чином на суто державних функціях, обороні та соціальній інфраструктурі, виходячи із системи обмеженого фінансування. Обом моделям притаманна чітка межа між приватним бізнесом і державою. Всупереч сформованим в Україні традиціям і особливостям господарського життя, що припускають використання європейської моделі державного сектору, процеси його трансформації, що проходять, наближають його параметри до північноамериканської моделі [9].

Дана тенденція зумовлена у першу чергу характеристикою бюджетних параметрів (а саме низькою часткою державних витрат у ВВП), що у коротко-і середньостроковій перспективі змінити не видається можливим.

У той же час, виходячи з логіки інституціональної теорії, державне підприємство можна визначити як інститут економічної системи, в рамках якого на основі державної власності забезпечується відтворення благ і послуг, орієнтоване не тільки на досягнення комерційних цілей, а й на розв'язання ключових загальнонаціональних проблем. Аналіз сутнісних ознак державних підприємств дає змогу дійти висновку про те, що державний сектор може бути визначений як сукупність інститутів, що здійснюють виробництво установлюваних державою суспільно корисних товарів і надання соціально значущих суспільних послуг.

Інше ставлення до державного сектору економіки в розвинених країнах.

Так, частка державних витрат у ВВП розвинених країн світу (США, Велика Британія, Франція, Німеччина, Італія, інші країни ЄС, Японія, Південна Корея та ін.) складає від 30 % до 40 %. Питома вага державного сектору у ВВП Австрії – 28 %, Франції – 20 %, Швеції – 14 %, Італії – 12 %, а в Німеччині



нині державі належить близько 25 % національного майна, переважно в капіталомістких галузях [10]. Крім того, аналіз економічних закономірностей функціонування і розвитку державного та корпоративного секторів економіки за останні 130 років в індустріально розвинених країнах, на які припадає більше 2/3 світового ВВП, таких як Австралія, Австрія, Бельгія, Канада, Франція, Німеччина, Ірландія, Італія, Японія, Нідерланди, Норвегія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Велика Британія, США тощо, свідчить про те, що державні витрати в цих країнах зросли в чотири рази, державний прибуток – в 3,9 разу, а кількість зайнятих у державному секторі – у 7,7 разу. Тобто держави не тільки постійно збільшують витрати на розвиток державного сектору економіки, а й створюють нові робочі місця, зменшуючи тим самим безробіття [11].

Отже, хоча в своїй сукупності державний сектор в економіці розвинених європейських країн вважається відносно незначним (близько 25 %), проте він стосується не тільки матеріального виробництва, а й невиробничої сфери, де зайнято понад 60 % працездатного населення [12], причому він за своїм обсягом значно перевищує державний сектор в Україні.

З цього приводу цікавим прикладом є Швеція, де державний сектор найбільш розвинений у сфері послуг. У соціальних послугах, що складають половину сфери послуг, частка держави – 92 %, зокрема в охороні здоров'я – 91,9 %, в освіті – 88,7 %, в соціальному страхуванні – 98,2 % . У цілому ж за статистикою на державу припадає 49 % зайнятих у секторі послуг, а з урахуванням державних компаній – 56 % [13]. Якщо порівнювати в Україні кількість працюючих у сфері послуг різних форм власності, то спостерігається така тенденція: в державних структурах працює лише 37,2 % працездатного населення [14].

Аналіз ситуації в розвинених країнах дозволяє зробити висновок про те, що зазначені держави не тільки постійно збільшують видатки на розвиток державного сектору, а й створюють нові робочі місця, зменшуючи безробіття.

Економічні причини зростання державного сектору в розвинених країнах пов'язані з необхідністю усупільнення деяких видів людської діяльності, що виникає внаслідок особливостей функціонування тієї чи іншої формації. У ринковій економіці держава (і державний сектор як елемент державного регулювання), крім завдань, іманентних самому інституту держави, вирішують такі завдання: компенсування «провалів» ринку; прагнення ринкової економіки до монополізації; проблеми виробництва суспільних товарів; інформаційні проблеми; проблеми екстерналій (вигода, яку отримують інші, ніж виконавець).

Крім того, за допомогою державного регулювання і державного сектору підтримується економічна система в цілому.

А як відбуваються справи в Україні, зокрема у сфері охорони здоров'я?

Так, питома вага державного сектору економіки в охороні здоров'я та соціальної допомоги за підсумками 2009 р. складає 9,2 % (90,5 %) [15]. Крім

того, за інформацією Міністерства економіки України, за підсумками діяльності 2005 р. питома вага державного сектору економіки в охороні здоров'я та соціальної допомоги становила 14,2 %. Причому, за інформацією Держкомстату України, кількість суб'єктів ЄДРПОУ, що здійснюють діяльність у сфері охорони здоров'я та соціальної допомоги, за організаційно-правовими формами господарювання складає: 163 державних підприємства, 395 комунальних підприємств, 11 іноземних підприємств, 259 дочірніх підприємств, 181 акціонерне товариство, 152 товариств з обмеженою відповідальністю, 2356 державних організацій, 6323 комунальних організацій у вигляді закладів та установ. Крім того, серед закладів охорони здоров'я можна виокремити 2800 лікарняних закладів, 8000 амбулаторно поліклінічних закладів.

Станом на 1 липня 2007 р. серед загальної кількості аптек – 10 601, до державної та комунальної форми власності було віднесено – 2462 аптеки, що складає близько 25 % від їх загальної кількості. А вже станом на 1 вересня 2009 р. при збільшенні кількості ліцензованих аптек до 11 711 кількість державних та комунальних аптек становила близько 15 % [16]. Тобто спостерігається стійка тенденція до зменшення кількості закладів охорони державної та комунальної форми власності, зокрема аптечних закладів, які априорі не можуть бути збитковими.

Викликає нерозуміння штучне поновлення аптечного виробництва без будь-якого економічного обґрунтування, особливо шляхом застосування політики патерналізму для комунальних аптечних підприємств. Все це позначається на виконання Протоколу наради від 16 червня 2010 р. Прем'єр-міністра України «Про забезпечення доступності для населення якісних лікарських засобів, медичних виробів і медичного обладнання».

Так, у фармацевтичній практиці держав ЄС виготовлення ін'єкційних лікарських засобів в аптечних умовах становить 5–10 % питомої ваги від загального обсягу медикаментів. Це перш за все для парентерального застосування для тяжкохворих, а також рідко повторювані прописи для ін'єкцій. А в Україні виготовлення лікарських засобів в аптеках у 2007 р. становило в середньому 24 % питомої ваги від загального обсягу медикаментів [17].

Для визначення можливості подальшого розвитку господарської діяльності аптечних закладів необхідно проаналізувати можливі реформи у сфері охорони здоров'я. У цьому значенні знаковим є такий документ: Програма економічних реформ на 2010–2014 роки. Версія для обговорення від 2 червня 2010 р. Цікавими в цій Програмі є, серед іншого, запропоновані реформи, спрямовані на підвищення рівня соціальних стандартів життя і розвиток людського потенціалу, а саме: формування прямої залежності між якістю медичних послуг і фінансуванню медичних закладів та їх працівників; підвищення ефективності фінансування охорони здоров'я на основі запровадження єдиної методики розрахунку вартості медичних послуг; зміцнення мережі первинної

медико-санітарної допомоги, підвищення частки первинної медичної допомоги в загальному обсязі фінансування медичних послуг; створення стимулів та умов для здорового способу життя населення; підготування умов для переходу до системи соціального медичного страхування; підтримка розвитку приватного сектору медичних послуг; забезпечення доступу до державного фінансування на конкурсній основі.

У цьому контексті викликає інтерес запровадження підтримки розвитку приватного сектору медичних послуг, забезпечення доступу до державного фінансування на конкурсній основі. Сам факт упровадження цих пропозицій свідчить про необхідність внесення змін до ст. 49 Конституції України. А першим кроком повинні бути щодо внесення змін стосовно здійснення медичної практики, зокрема в частині кваліфікаційних умов, що передбачає зниження рівня кваліфікації для працівників, які бажають отримати ліцензію на медичну практику. В першу чергу для здійснення медичної практики в сільській місцевості достатньо буде мати кваліфікацію фельдшера або медичної сестри.

**Висновки.** На сьогодні обсяг державного сектору економіки свідчить про декларативність соціальних функцій держави, викладених в Конституції України.

Крім того, незважаючи на регламентацію в ст. 49 Конституції України вимоги в частині недопущення скорочення державних та комунальних закладів охорони здоров'я, державна політика у цьому відношенні не відповідає вимогам Основного Закону. На підставі викладеного можна констатувати про необхідність термінового розроблення та запровадження Національної концепції щодо розвитку державного сектору економіки у сфері охорони здоров'я як необхідної складової забезпечення конституційних гарантій стосовно забезпечення права на здоров'я. В зазначеній Концепції також розглянуто питання щодо унеможливлення подальшого використання органами державної влади та органами місцевого самоврядування політики патерналізму відносно державних та комунальних закладів охорони здоров'я з метою виконання декларативних зобов'язань держави. Враховуючи конституційні норми щодо визнання України соціальною державою, а також декларації про надання державою безоплатних медичних послуг, слід розробити конкретний перелік галузей народного господарства, в яких розвиток державного сектору економіки є пріоритетним напрямом, з одночасним розробленням підстав для відповідальності з боку конкретних органів державної виконавчої влади та органів місцевого самоврядування і їх посадових осіб у разі неефективного використання майна, що належить державі та місцевому самоврядуванню, з доведенням відповідних показників діяльності до цих суб'єктів господарювання і усуненням практики штучного банкрутства державних та комунальних закладів охорони здоров'я.

Треба розробити порядок передання в державну власність часток статутного фонду суб'єктів недержавної форми власності тих галузей народного

господарства, що потрібні для забезпечення немайнового блага, – права на здоров'я, з одночасним вирішенням питання щодо отримання ними відповідних обсягів бюджетних капітальних вкладень.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Медвідь З. В. Орієнтація на соціальну економіку в Україні / З. В. Медвідь // Соціальна безпека: пошук нової парадигми : зб. наук. ст. – К., 2004. – С. 99–108.
2. Задихайло Д. В. Стратегія держави в системі законодавчого регулювання економічних відносин / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. прав. наук України. – 2006. – № 3 (46). – С. 129–137.
3. Мамутов В. К. Про поєднання держрегулювання і ринкової саморегуляції / В. К. Мамутов // Економіка України. – 2006. – № 1 (530). – С. 59–64.
4. Головінов О. М. Державний сектор сучасної економіки: питання теорії : автореф. дис. ... д-ра екон. наук / О. М. Головінов. – К., 2009. – 28 с.
5. Синенко О. І. Державний сектор економіки: підходи та пропозиції щодо формування / О. І. Синенко, С. Л. Кучер // Наук. дослід. – 2010. – № 3. – С. 9–10.
6. Камишанська М. О. Державна власність у трансформаційній економіці України : автореф. дис. ... канд. екон. наук / М. О. Камишанська. – К., 2004. – 18 с.
7. Погрібний Д. І. Корпоративні права держави: поняття, підстави виникнення, механізми реалізації / Д. І. Погрібний. – Х. : ФІНН, 2009. – 168 с.
8. Баліна С. Н. Правові основи приватизації в Україні та її захист від злочинних посягань : навч. посібник / С. Н. Баліна, В. Ф. Ущатовський. – К. : Атіка, 1999. – 160 с.
9. Медведєв Д. М. Розвиток державного сектору в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Д. М. Медведєв. – К., 2006. – 20 с.
10. Нестеренко О. П. Історія економічних вчень : курс лекцій // О. П. Нестеренко. – 3-тє вид., стереотип. – К. : МАУП, 2002. – 128 с.
11. Бирюков В. Госсобственность и госсектор в рыночной экономике / В. Бирюков, Е. Кузнецова // Мировая экономика и международн. отношения. – 2002. – № 3. – С. 14–16.
12. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Вид. центр Академія, 2000. – Т. 1. – 846 с.
13. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rbc.ua](http://www.rbc.ua). – Перевірено 02.01.2011 року.
14. Грищенко І. Формування конкурентного середовища на ринку послуг в Україні / І. Грищенко // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 5 (137). – С. 163–166.
15. [www.rbc.ua](http://www.rbc.ua). – Перевірено 02.01.2011 року.
16. [Http://h.ua/stori](http://h.ua/stori). – Перевірено 10.11.2009.
17. Глущенко О. М. Методические подходы к усовершенствованию системы цен и тарифов на лекарственные средства, изготавливаемые аптеками : автореф. дис. ... канд. фармац. наук / О. М. Глущенко. – К., 2008. – 27 с.

## ОСНОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВОМ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

**Пашков В. М.**

Исследованы проблемы формирования государственной политики в сфере здравоохранения и возможность обеспечения неимущественного блага – права на здоровье государственными и коммунальными медицинскими и фармацевтическими учреждениями.

**Ключевые слова:** хозяйственно-правовая политика, государственный сектор экономики, разгосударствление, учреждения охраны здоровья.

## FOUNDATION OF FORMING BUSINESS AND LAW POLICY IN FIELD OF HEALTH CARE BY STATE

**Pashkov V. M.**

This article investigates the problems of generating of public policies in the field of health care and the opportunity to ensure the non-pecuniary welfare – right of health, by public and utility enterprises in medicine and pharmacy.

**Key words:** business and law policy, state sector of economy, denationalization of health care establishments.

УДК 346.7:35.073.53:615.478

## ВИРОБИ МЕДИЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ І МЕДИЧНА ТЕХНІКА ЯК ПРЕДМЕТ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

*А. О. Олефір, Національний університет  
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

*Розглянуто господарсько-правові ознаки виробів медичного призначення і медичної техніки, їх співвідношення. Визначено їх місце у статичних і динамічних відносинах у сфері охорони здоров'я, ознаки речей, що виконують обслуговуючу роль щодо виробів медичного призначення і медичної техніки, взаємодію останніх з лікарськими засобами у господарських відносинах.*

**Ключові слова:** охорона здоров'я, державні закупівлі, вироби медичного призначення, медична техніка, медичні вироби, лікарські засоби.

**Постановка проблеми.** Вихідним елементом реформ є забезпечення збалансованого підходу до всіх частин системи, коли кожна сфера суспільного буття є сукупністю взаємопов'язаних елементів. Незважаючи на відкритість питання реформування охорони здоров'я з часу проголошення незалежності України, на необхідність господарсько-правового регулювання статусу виробів медичного призначення, медичної техніки, увага не звертається в той час, коли обіг лікарських засобів приведено до певної правової форми. Крім того, якщо розглядати вироби медичного призначення, медичну техніку як основний предмет відносин державних закупівель, у яких закупівлі здійснюються за державні кошти, правова невизначеність у даному питанні є неприпустимою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематику співвідношення статичних і динамічних ознак предмета правовідносин досліджували такі науковці: В. Гайворонський зазначав, що під правовим режимом майна слід розуміти встановлений правовими засобами порядок і умови придбання майна, здійснення суб'єктами господарювання правомочностей володіння, користування, розпорядження ним, реалізації функцій управління майном, його правової охорони [1, с. 417]; на думку О. Дзери, об'єкти прав можуть перебувати у статиці і динаміці, оборотоздатність об'єктів реалізується в процесі динаміки [2, с. 210]; Р. Халфіна стверджує, що існують правовідносини, які не мають визначеного, певного об'єкта, тобто об'єкт не є обов'язковим елементом структури правового відношення, хоча й має значення для виникнення та розвитку багатьох правових відносин та їх структури [3, с. 103]; на думку Є. Харитонова, об'єктом правовідношення є матеріальне чи нематеріальне благо, з приводу якого правовідношення виникає [3, с. 255]. З огляду на загальнотеоретичні аксіоми предметним питанням щодо виробів медичного призначення і медичної техніки увага не приділялася, незважаючи на те що останні становлять основний предмет державних закупівель в охороні здоров'я та є невід'ємним елементом суспільно корисної діяльності в даній сфері.

**Формулювання цілей.** З огляду на визначену проблематику необхідно дослідити такі характеристики господарсько-правового статусу виробів медичного призначення, медичної техніки: їх співвідношення як окремих явищ і взаємодію в господарському обігу з лікарськими засобами; визначити ознаки речей, що виконують відносно виробів медичного призначення, медичної техніки обслуговуючу роль; розробити дефініції понять «вироби медичного призначення», «медична техніка».

**Виклад основного матеріалу.** Як і лікарські засоби, вироби медичного призначення і медичну техніку умовно слід розглядати на предметному (матеріальному) рівні і на рівні правового режиму обігу. На матеріальному рівні вироби медичного призначення і медична техніка розглядаються як об'єкти майнових прав і визначається їх співвідношення. Матеріальний вираз має

основне значення у курсі відносин державних закупівель, адже в конкурсній документації зазначається їх речова форма, наприклад обладнання, інструменти, апарати. Визначеність на предметному рівні дозволить здійснювати ефективно і диференційоване державне регулювання, зокрема шляхом створення уніфікованого переліку виробів медичного призначення, медичної техніки, що можуть становити предмет державних закупівель чи в цілях цінового регулювання.

Треба відзначити, що існує певна категорія майна, що не належить до виробів медичного призначення, медичної техніки та виконує відносно них обслуговуючу роль. До неї належать у першу чергу комплектувальні вироби – це вироби, пристрої, що спеціально призначені виробником для використання разом з виробами медичного призначення, медичною технікою відповідно до їх функціонального призначення як складові частини. Згідно з цивільно-правовою класифікацією речей вони є приналежністю головної речі, не її складовою частиною, тому при укладенні договорів про державну закупівлю виступають як самостійний товар і мають закуповуватися в межах самостійної конкурсної процедури. В постанові Кабінету Міністрів України від 11 червня 2008 р. «Про затвердження технічного регламенту щодо медичних виробів» закріплено: будь-яке обладнання, що постачається у комплекті з медичними виробами та призначене для поєднання з іншим зовнішнім устаткуванням, повинне розглядатися як невід’ємна частина таких медичних виробів. Йдеться про складову частину виробів медичного призначення, медичної техніки, що закуповується разом з ними в межах однієї процедури. Порівняно з першим випадком недоліком є відсутність дефініції даного господарсько-правового явища, яке можна визначити як спеціальні матеріали, без котрих неможливе використання за цільовим призначенням виробів медичного призначення, медичної техніки, постачається з ними в єдиному комплекті та є їх невід’ємною частиною. При закупівлі виробів медичного призначення і медичної техніки в оголошенні про проведення державної закупівлі вони не вказуються, оскільки обов’язково включаються до основного предмета.

Теоретичну і практичну проблему становить та обставина, що поняття «вироби медичного призначення» і «медична техніка» не мають самостійних дефініцій у законодавстві, що зумовлює об’єктивні труднощі в їх практичному розмежуванні. Наприклад, постанова Кабінету Міністрів України від 17 грудня 2003 р. «Про перелік лікарських засобів та виробів медичного призначення, операції з продажу яких звільняються від обкладання податком на додану вартість» до переліку виробів медичного призначення відносить медичну техніку, наприклад автомобілі спеціального призначення, пересувну радіологічну станцію. У нормативно-правових актах вироби медичного призначення і медична техніка визначаються через збірні поняття: в постанові Кабінету Міністрів України від 9 листопада 2004 р. «Про затвердження По-

рядку державної реєстрації медичної техніки та виробів медичного призначення» йдеться про медичні вироби, в постанові Кабінету Міністрів України від 20 грудня 2008 р. «Деякі питання державного управління у сфері контролю якості лікарських засобів» вони визначаються як медична продукція. Правовий режим обігу виробів медичного призначення і медичної техніки, виходячи зі змісту постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання державного управління у сфері контролю якості лікарських засобів», постанови Кабінету Міністрів України від 11 червня 2008 р. «Про затвердження технічного регламенту щодо медичних виробів», включає виробництво, оцінювання відповідності і реєстрацію, введення в обіг, зберігання, транспортування, реалізацію суб'єктами господарської діяльності. Враховуючи, що даний вид господарської діяльності не вимагає ліцензування, поетапна схема обігу має такий вигляд: виробництво медичних виробів включає виконання всіх технологічних процедур їх створення, оцінювання відповідності виробленої продукції Державною службою України з лікарських препаратів і контролю за наркотиками, одержання дозвільного документа – декларації (сертифікату) відповідності; реєстрація медичних виробів, що регламентується постановою Кабінету Міністрів України від 9 листопада 2004 р. «Про затвердження Порядку державної реєстрації медичної техніки та виробів медичного призначення», є загальнообов'язковою, здійснюється Державною службою України з лікарських препаратів і контролю за наркотиками з внесенням медичного виробу в Державний реєстр виробів медичного призначення і медичної техніки, поширюється на вироблені в Україні та ввезені на митну територію України медичні вироби, процедурні особливості останніх передбачено в наказі Державної інспекції з контролю якості лікарських засобів від 16 червня 2010 р. «Про затвердження Порядку ввезення на митну територію України незареєстрованих медичних виробів»; спеціально-дозвільне господарсько-правове регулювання для відносин реалізації не передбачене, деякі вимоги встановлено лише для зберігання, транспортування. Закріплені в законодавстві єдина процедура державної реєстрації та режим господарсько-правового обігу виробів медичного призначення і медичної техніки детермінують у даному питанні єдині підходи до досліджуваних явищ. Тому використання збірного поняття «медичні вироби» у відносинах обігу є обґрунтованим, оскільки ускладнення правових конструкцій у випадках, коли це є непотрібним, має негативний характер з боку як юридичної техніки, так і правозастосування.

Окрему увагу необхідно звернути на взаємодію у відносинах обігу медичних виробів і лікарських засобів. Постановою Кабінету Міністрів України від 11 червня 2008 р. «Про затвердження технічного регламенту щодо медичних виробів» передбачено особливості диференціації підходів у правовому регулюванні господарсько-правового статусу медичних виробів і лікарських засобів. Існують такі можливі варіанти: 1) якщо медичний виріб призначено для



введення в організм людини лікарського засобу, то на нього поширюється дія Технічного регламенту щодо медичних виробів, Закону України «Про лікарські засоби» згідно з вимогами до лікарського засобу; 2) якщо лікарський засіб і медичний виріб становлять єдине ціле і медичний виріб непридатний для повторного використання, такий виріб є об'єктом регулювання Закону України «Про лікарські засоби»; вимоги, передбачені Технічним регламентом щодо медичних виробів, поширюються на характеристики медичного виробу, що пов'язані з його безпекою та ефективністю; 3) якщо до складу медичного виробу як невід'ємна частина входить засіб, який здатний чинити на організм людини допоміжну дію та у разі застосування розглядається як лікарський, такий медичний виріб має відповідати вимогам Технічного регламенту щодо медичних виробів. У першому випадку виріб медичного призначення та лікарський засіб комплектуються безпосередньо перед застосуванням, тому державним замовником закуповуються окремо. Стосовно другого випадку мають місце умови, коли закупівля медичного виробу невідворотно передбачає закупівлю лікарського засобу, діяльність із реалізації останнього підлягає ліцензуванню.

Залежно від закупівельних потреб замовнику слід урахувувати деякі класифікаційні ознаки медичних виробів: залежно від ступеня безпеки медичні вироби поділяються на I, IIa, IIb, III категорії; залежно від обсягів виготовлення – масового виготовлення і за приписом лікаря, що призначені виключно для однієї особи; залежно від джерела походження – основні та модифікації основних медичних виробів; залежно від суб'єкта використання – в закладах охорони здоров'я, особами в побутових умовах; за призначенням – лікування, діагностика, профілактика, стимулювання, загальне призначення.

Якщо у відносинах обігу використання поняття «медичні вироби» є доцільним, то при розгляді медичних виробів з точки зору предмета державних закупівель категорія «медичні вироби» відображає спільність предмета лише на родовому рівні, натомість для забезпечення ефективного господарсько-правового регулювання державних закупівель предмет має бути розмежований на видовому рівні, тобто як вироби медичного призначення і медична техніка.

Незважаючи на відсутність у законодавстві самостійних дефініцій, з ознак поняття «медичні вироби», що закріплене в постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку державної реєстрації медичної техніки та виробів медичного призначення», постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження технічного регламенту щодо медичних виробів», проекті Закону України «Про медичні вироби» [4], можна виокремити деякі особливості співвідношення досліджуваних явищ. По-перше, неможливо розмежувати вироби медичного призначення та медичну техніку за закріпленими речовими ознаками, котрі фіксуються простим переліком – будь-які прилади, комплекси, системи, обладнання, апарати, інструменти, пристрої, імплантан-

ти, приладдя, програмне забезпечення, матеріали, інші вироби. По-друге, вироби медичного призначення і медична техніка мають спільне функціональне призначення, що у найбільш повному вигляді включає використання у цілях охорони здоров'я для профілактики, діагностики, лікування, полегшення стану особи у разі захворювання, травми, каліцтва, інших патологічних, фізіологічних станів або як компенсація недоліку органу, фізичної вади; забезпечення спостереження, реабілітації, видозмінювання структури органів, тканин, процесів, проведення медичних процедур, досліджень медичного та лабораторного характеру з метою поліпшення функціонування органів, тканин людини; контроль над процесом запліднення, внутрішньоутробного розвитку плоду. Функціональне призначення медичних виробів не обмежується лише сприянням виконанню лікувальної функції, а передбачає самостійне чи в комплексі виконання профілактичних, діагностичних, обслуговуючих функцій у сфері охорони здоров'я. По-третє, медичні вироби з метою їх належного застосування спеціально призначені для застосування окремо, для застосування в поєднанні між собою, для застосування з комплектувальними виробами. Тобто одиниця медичного виробу може використовуватися у трьох способах: самостійно зі спеціальними матеріалами, що є складовою частиною медичного виробу; самостійно з комплектувальними виробами, що є приналежністю медичного виробу; в поєднанні з виробом медичного призначення чи медичною технікою. Враховуючи, що другий і третій варіанти не можуть бути використані як універсальні розмежувальні критерії, головну увагу слід звернути на речові ознаки.

Самостійні поняття медичної техніки, виробів медичного призначення відсутні не тільки в законодавстві, а й у працях дослідників сфери охорони здоров'я. О. Баєва наводить загальну класифікацію медичної техніки: медичні інструменти; шприци і голки усіх призначень; медичні апарати для діагностики і терапії; ендоскопічні прилади і апарати; стерилізаційне, дезінфекційне, дистиляційне обладнання; апарати для наркозу, штучного дихання, терапії; обладнання для лікарських кабінетів і операційних залів; обладнання для стоматологічних кабінетів; електромедичні прилади та апарати; рентгєнівські прилади та приладдя; офтальмологічні прилади, апарати, окулярна оптика; прилади і інструментарій для обладнання лабораторій; радіологічна і терапевтична техніка; ортопедичні вироби; рентгєнологічні трубки; пересувні медичні амбулаторії та лабораторії [5, с. 5–6]. У зазначеній класифікації передбачено речі, що мають різний рівень технологічної складності за галузями медичної практики, з неї випливає, що медична техніка на матеріальному рівні постає у вигляді інструментів, апаратів, обладнання, приладів, виробів, пересувних амбулаторій і лабораторій. А. Чуприков і Ю. Марков, зважаючи обсяг питання, окремо розглядають категорії в курсі дослідження загальної проблеми медичної техніки та розмежовують «медичну техніку»

і «медичний інструментарій» [6, с. 4]. Остання позиція є обґрунтованою, оскільки на матеріальному рівні залежно від рівня технологічної складності відмежовує медичну техніку від суміжних явищ. Згідно з науковим визначенням поняття «техніка» означає загальну назву різних пристосувань, механізмів і приладів, що не існують у природі і виготовляються людиною, основною ознакою техніки є те, що внаслідок специфічних ознак вона здатна самостійно виконувати частину роботи людини [7]. Самостійне в процесі функціонування техніки можливе за умови використання джерела живлення як компенсатора витрат енергії на виконання суспільно корисної праці. В постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження технічного регламенту щодо медичних виробів» окрему увагу приділено медичним виробам, що приєднуються до джерела живлення чи обладнані ним. Як основні відмежувальні ознаки медичної техніки від виробів медичного призначення є певний рівень технологічної складності, якому відповідають категорії «апарат», «обладнання», «прилади», «пристрої», «засоби програмного забезпечення», «пересувні лабораторії чи амбулаторії» та наявність джерела живлення. Тому медична техніка – це апаратура, обладнання, прилади, пристрої, засоби програмного забезпечення, пересувні амбулаторії чи лабораторії, що мають відповідний рівень технологічної складності, функціонують від джерела живлення і обслуговують потреби сфери охорони здоров'я. Щодо змісту поняття «вироби медичного призначення», то очевидно, що він складає різницю між обсягом понять «медичні вироби» і «медична техніка». З огляду на це вироби медичного призначення – інструменти, імпланти, матеріали, засоби, що мають невисокий рівень технологічної складності, не передбачають існування джерела живлення та обслуговують потреби сфери охорони здоров'я. Що стосується ознак виробів медичного призначення і медичної техніки, які є спільними для них, то відтворювати їх у кожному понятті є недоречним, вони мають бути закріплені самостійною нормою.

**Висновки.** На увагу заслуговують такі теоретичні позиції.

1. Запропоноване бачення проблеми дозволяє гармонізувати господарсько-правову врегульованість на ринках лікарських засобів і медичних виробів, адже ефективного функціонування ринкової системи неможливо досягти при регулюванні статусу лише одного елемента.

2. Шляхом виокремлення спільних і відмінних ознак сформульовано самостійні дефініції понять «вироби медичного призначення» і «медична техніка».

3. Доведено доцільність застосування диференційованого підходу у використанні категорій «медичні вироби», «вироби медичного призначення» та «медична техніка» залежно від виду господарських правовідносин.

4. Категоріальна визначеність є передумовою створення уніфікованих каталогів виробів медичного призначення і медичної техніки, елементи яких

виступатимуть предметом державного регулювання щодо цін, державних закупівель.

5. Визначено ознаки речей, що виконують обслуговуючу роль щодо виробів медичного призначення, медичної техніки та взаємодію останніх у відносинах обігу з лікарськими засобами.

На підставі викладеного слід сформулювати такі пропозиції до законодавства: 1) в постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження технічного регламенту щодо медичних виробів» п. 3 ст. 2 необхідно виключити і викласти в такій редакції: а) п. 3 – 1: Вироби медичного призначення – інструменти, імпланти, матеріали, засоби, що мають невисокий рівень технологічної складності, не передбачають існування джерела живлення та обслуговують потреби сфери охорони здоров'я; б) п. 3 – 2: Медична техніка – це апаратура, обладнання, прилади, пристрої, засоби програмного забезпечення, пересувні амбулаторії чи лабораторії, що мають відповідний рівень технологічної складності, функціонують від джерела живлення і обслуговують потреби сфери охорони здоров'я; в) п. 3 – 3: Вироби медичного призначення, медична техніка – медичні вироби, що спеціально призначені для застосування окремо, в поєднанні між собою, з комплектувальними виробами, з метою використання у цілях охорони здоров'я для профілактики, діагностики, лікування, полегшення стану особи у разі захворювання, травми, каліцтва, інших патологічних, фізіологічних станів або як компенсація недоліку органу, фізичної вади; забезпечення спостереження, реабілітації, видозмінювання структури органів, тканин, процесів, проведення медичних процедур, досліджень медичного та лабораторного характеру з метою поліпшення функціонування органів, тканин людини; контроль над процесом запліднення, внутрішньоутробного розвитку плода; г) п. 3 – 4: Комплектувальні вироби – це вироби, пристрої, що спеціально призначені виробником для використання разом з виробами медичного призначення, медичною технікою відповідно до їх функціонального призначення як складові частини; г) п. 3 – 5: Спеціальні матеріали – засоби, без яких неможливе використання за цільовим призначенням виробів медичного призначення, медичної техніки, та які постачаються з ними в єдиному комплекті та є їх невід'ємною частиною.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Господарське право : підручник / В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменський, М. С. Хахулін та ін. ; під ред. Мамутова В. К. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – 912 с.
2. Цивільне право України. Загальна частина : підручник / за ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової, Р. А. Майданика. – 3-тє вид., перероб. і допов. – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 976 с.
3. Цивільне право України: у 2 т. : підручник / за ред. Є. О. Харитонова, Н. Ю. Голубевої. – Х. : ТОВ «Одісей», 2008. – Т. 1. – 832 с.

4. Проект Закону України «Про медичні вироби»: На публічне обговорення вино-ситься проект Закону України «Про медичні вироби» [Електронний ресурс] / Всеукраїнська громадська організація «Аптечна професійна асоціація Украї-ни» // Щотижневик «Аптека». – 2009. – № 24. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/8994>. – Назва з екрану.
5. Баєва О. В. Навчальна програма дисципліни «Медична техніка» (для бакалав-рів, спеціалістів) / О. В. Баєва. – К. : МАУП, 2006. – 23 с.
6. Чуприков А. П. Навчальна програма «Медична і лабораторна техніка» (для спе-ціалістів, магістрів) / А. П. Чуприков, Ю. І. Марков. – К. : МАУП, 2005. – 18 с.
7. Техніка. Вікіпедія. – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Техника>. – Назва з екрану.

## **ИЗДЕЛИЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРЕДНАЗНАЧЕНИЯ И МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА КАК ПРЕДМЕТ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В СФЕРЕ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ**

**Олефир А. А.**

Рассмотрены хозяйственно-правовые признаки изделий медицинского пред-назначения и медицинской техники, их соотношение. Определены их место в статичных и динамических отношениях в сфере здравоохранения, признаки вещей, которые выполняют обслуживающую роль по отношению к изделиям медицинского предназначения, медицинской технике и взаимодействие по-следних с лекарственными средствами в хозяйственных отношениях.

**Ключевые слова:** здравоохранение, государственные закупки, изделия медицинского предназначения, медицинская техника, медицинские изделия, лекарственные средства.

## **MANUFACTURED ARTICLES FOR MEDICINE AND MEDICAL MACHINES AS AN OBJECT OF THE STATE PURCHASES IN THE SPHERE OF HEALTH PROTECTION**

**Olefir A. O.**

Economy – legal features of manufactured articles for medicine, medical machines, their corelation were observed. Their place in static, dynamic relations in the sphere of health protection, features of servicing things and interaction of manufactured articles for medicine, medical machines with medicaments were determined.

**Key words:** health protection, state purchases, manufactured articles for medicine, medical machines, medical objects, medicaments.

УДК 346.7:339:621.31

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОПТОВОГО РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ

*О. Ю. Битяк, кандидат юридичних наук  
Національний університет «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»*

*В статті міститься аналіз запропонованого державою в програмних документах щодо електричного комплексу реформування існуючої моделі оптового ринку електричної енергії. Піддано критиці рівень розробленості моделей, що пропонуються, і поставлено питання про неможливість створення адекватного господарсько-правового забезпечення, що базується тільки на фрагментарних тезах, які містяться в наведених державних програмах і концепціях.*

*Ключові слова: електроенергетичний комплекс, оптовий ринок електричної енергії, Енергетична Стратегія України, електроенергетичні відносини.*

**Постановка проблеми.** Механізм оптового ринку електричної енергії виступає організаційно-правовим ядром усього електроенергетичного комплексу як економічної системи. Адже саме через оптовий ринок зустрічаються пропозиція (вироблена генеруючими компаніями електрична енергія) та попит (електропостачальники, які купують електричну енергію на цьому ринку з метою продажу її споживачам). Закон України «Про електроенергетику» визначає оптовий ринок електричної енергії України як ринок, що створюється суб'єктами господарської діяльності для купівлі-продажу електричної енергії на підставі договору. Згідно зі ст. 15 цього Закону купівля всієї електричної енергії, виробленої на електростанціях, потужність чи обсяг відпуску яких більші за граничні показники, а також на вітроелектростанціях, незалежно від величини встановленої потужності чи обсягів відпуску електричної енергії, та весь її оптовий продаж здійснюються на оптовому ринку електричної енергії України. Функціонування інших оптових ринків електричної енергії в Україні заборонено [1].

За ст. 15 Закону України «Про електроенергетику» оптовий ринок електричної енергії функціонує на підставі договору, яким об'єднуються його сторони – учасниками електроенергетичних відносин є суб'єкти господарювання, чия діяльність пов'язана з диспетчерським управлінням об'єднаною енергетичною системою України; виробництвом електричної енергії на електростанціях; передачею електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами; постачанням електричної енергії місцевими електричними мережами; оптовим постачанням електричної енергії.

Найважливішою складовою предмета даного договору є власне зобов'язання учасників дотримуватися Правил оптового ринку електричної енергії України [2, с. 54; 3, с. 146].

Слід зазначити, що правового регулювання функціонування оптового ринку електричної енергії саме на рівні чинного Закону України «Про електроенергетику» принципово недостатньо. Звичайно, що далеко не всі відносини мають отримати саме законодавче врегулювання, є і залишатиметься значний обсяг підзаконного регулювання, але засади функціонування оптового ринку електричної енергії не можуть бути врегульовані в межах декількох статей Закону України «Про електроенергетику».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Слід зазначити, що в цілому проблематику правового регулювання відносин в електроенергетичному секторі зачіпає достатня кількість науковців. Зокрема, це П. Лахно, Г. Балюк, але в прогностичному контексті проблематика реформування моделі оптового ринку електричної енергії в Україні практично не досліджувалась.

**Формулювання цілей.** Держава в низці програмних документів заявила про намір змінити модель оптового ринку електричної енергії, а отже, і зміст її господарсько-правового забезпечення. Разом з тим досвід суспільно-економічних перетворень у нашій країні свідчить про велику відстань між планами та їх реалізацією. Саме тому метою цієї статті є визначеність із практичною можливістю створити господарсько-правове забезпечення пропонованим реформам, з тим щоб у результаті з'явився ефективний, системно працюючий господарський механізм.

**Виклад основного матеріалу.** Повертаючись до проблематики оптового ринку, слід зазначити, що для надійного і безперебійного електропостачання споживачів, а також фінансової стабільності та прибутковості галузі у 1996 р. в Україні було створено оптовий ринок електричної енергії (ОРЕ) [4; 5]. Як зазначено в Концепції функціонування та розвитку ОРЕ України, нова економічна система ринкових відносин в електроенергетичній галузі України запроваджувалася з урахуванням того, що зазначена галузь функціонує в умовах об'єднаної енергетичної системи, яка об'єднує електростанції, електричні і теплові мережі, інші об'єкти електроенергетики спільним режимом виробництва, передачі та розподілу електричної енергії при централізованому управлінні цим режимом. Це значною мірою зумовило порядок ціноутворення на ОРЕ, купівлі-продажу електричної енергії, умови оформлення договірних відносин та інфраструктуру ОРЕ [6].

Відповідно до Енергетичної Стратегії України на період до 2030 року ОРЕ діє на основі договору між його членами, яким визначено умови діяльності, права, обов'язки і відповідальність його учасників, а також порядок діяльності, інфраструктура ринку та його органи. Економічні та фінансові механізми функціонування регулюються Правилами оптового ринку електроенергії та відповідними інструкціями до Договору [7].

Згідно із текстом Концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України договір між членами ОРЕ України було підписано 15 листопада 1996 р. Він містить невід'ємні додатки, які визначають економічні та фінансові механізми функціонування ОРЕ – Правила оптового ринку електричної енергії, Інструкцію про порядок розрахунків, Інструкцію про порядок використання коштів оптового ринку електричної енергії, Інструкцію про порядок нарахування та обліку витрат [8]. Сторонами такого договору, що має особливу правову природу, на підставі якого створюється ОРЕ, є:

- виробники електричної енергії, які одержали ліцензію на право здійснення підприємницької діяльності з виробництва електричної енергії;
- постачальники електричної енергії, які одержали відповідні ліцензії;
- державне підприємство «Енергоринок», яке одержало ліцензію на право здійснення підприємницької діяльності з оптового постачання електричної енергії;
- державне підприємство «Національна енергетична компанія “Укренерго”», що здійснює централізоване диспетчерське (оперативно-технологічне) управління об'єднаною енергетичною системою України і передачу електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами, яке одержало відповідні ліцензії.

Оператором ОРЕ є державне підприємство «Енергоринок», яке здійснює купівлю-продаж всієї електричної енергії, виконує функції розпорядника системи розрахунків (формування оптової ринкової ціни та розрахунок платежів) та розпорядника коштів ОРЕ.

Важливою складовою ОРЕ, є те, що оптова ринкова ціна, за якою здійснюється закупівля електричної енергії на ринку енергопостачальними компаніями, формується на основі середньозваженої ціни закупівлі електроенергії ОРЕ у її виробників (ТЕС, АЕС, ГЕС, ТЕЦ, ВЕС), з урахуванням цін продажу електроенергії на експорт та інших чинників.

Електрична енергія розподіляється енергопостачальними компаніями, що є ліцензіатами з постачання електроенергії за регульованим та нерегульованим тарифом [9].

Згідно з Концепцією функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України збережено об'єднану енергетичну систему України, що створює можливість безперервного доступу постачальників електричної енергії до об'єднаної та збалансованої потужності всіх виробників електричної енергії для гарантованого енергозабезпечення споживачів; забезпечено функціонування збалансованого за потужністю погодинного ринку; створено прозору систему функціонування в частині як обсягів купівлі-продажу електричної енергії, так і формування цін та платежів, що надає можливість контролю з боку членів ОРЕ, в умовах оптового ринку за допомогою державного



регулювання досягнуто підвищення рівня розрахунків коштами та уникнено застосування бартерних систем; забезпечено формування єдиної усередненої оптової ціни на електричну енергію; закладено систему саморегулювання ОРЕ за допомогою Ради ОРЕ, її аудитора та арбітражної комісії тощо [7].

У зв'язку з цим виникає запитання: чи потрібно змінювати модель організації ОРЕ, аби розв'язати левову частку зазначених проблем? Це запитання має не тільки соціально-економічне значення, а й значення для законодавчої політики держави в електроенергетичній галузі. Адже повна перебудова моделі ОРЕ, а фактично і усієї систематики відносин на електроенергетичному ринку як такому потребує докорінної зміни змісту електроенергетичного законодавства. Розв'язання ж зазначених та інших проблем розвитку електроенергетичної галузі у межах існуючої моделі шляхом її модернізації дозволяє обмежитися сутнісними змінами, вдосконаленням чинного законодавства, навіть і шляхом його кодифікації, але без зміни основних змістовних аспектів, як у функціонуванні самого ОРЕ, що практично довів свою надійність та стабільність, так і змістовних аспектів законодавчого регулювання відповідних господарських відносин.

На нашу думку, серед переліку проблем розвитку ОРЕ тільки «обмеження конкуренції серед виробників електричної енергії не дає змоги формувати ефективну ринкову ціну на електричну енергію, що призводить до неоптимальних цінових сигналів для учасників ринку, споживачів та потенційних інвесторів», та «відсутня можливість створення привабливого інвестиційного клімату для спорудження сучасних енергетичних потужностей», можна визнати такими, що потребують системно-структурних змін організації усього електроенергетичного ринку, але з низкою застережень [10, с. 121]. Адже відносини природної монополії як технічно і технологічно невід'ємної складової самого електроенергетичного комплексу тлумачаться як мережі електропостачання, так і розподіл електричної енергії на регіональних та місцевих ринках, невід'ємна організаційна його складова – функціонування безальтернативної об'єднаної електро-енергетичної системи автоматично робить будь-які ринкові перетворення в електроенергетичній сфері за визначенням квазіринковими. Слід урахувувати також велику роль імперативу забезпечення національної енергетичної безпеки, що завжди був і буде присутнім як найважливіший публічний інтерес щодо електроенергетичної галузі. Цілком природно, що засоби його забезпечення обмежуватимуть вияви підприємницьких свобод на цьому ринку, так би мовити, «за визначенням».

У цілому ж аналіз наведених проблем функціонування ОРЕ електричної енергії свідчить про їх потенційну можливість бути розв'язаними без зміни існуючої моделі організації такого ринку, а заявлені в цитованих програмних документах завдання переходу до інших моделей відповідають не стільки загально соціальним інтересам, скільки корпоративним.

Концепція функціонування та розвитку ОРЕ прямо фіксує, що в Україні створена та існує одна з чотирьох основних моделей організації оптових ринків електричної енергії, а саме модель єдиного покупця-продавця. До варіантів моделей оптових ринків електричної енергії згідно з названим документом віднесені:

- 1) модель єдиного покупця;
- 2) лібералізована модель єдиного покупця;
- 3) модель повномасштабного (обов'язкового) оптового ринку;
- 4) модель двосторонніх договорів з балансуєчим ринком.

Всі країни Європейського Співтовариства розвивають ринки, для яких характерна взаємодія між двосторонніми контрактами та балансуєчим ринком. Але в цьому контексті слід зауважити, що головною метою є ефективний надійний механізм функціонування електроенергетичного комплексу із стабільною перспективою його довготривалого розвитку. Яка модель для України буде найбільш вдалою, до правового закріплення такої і слід прагнути, безвідносно до моделі організації електроенергетичного ринку у країн-сусідів тощо.

Неважко спрогнозувати реальний розвиток подій на українському електроенергетичному ринку у разі переходу до лібералізованої моделі. Як уже зазначалося, електрична енергія електростанцій є значно дешевшою за електричну енергію ТЕС та АЕС. Саме тому в першу чергу вона стане об'єктом укладення прямих двосторонніх договорів. Неважко також спрогнозувати, чий підприємства одержать статус споживачів – учасників незалежного ринку. Наслідком такої реалізації «модернізованого» оптового ринку буде відповідне підвищення тарифу на електричну енергію, що буде реалізовуватися через підприємство «Енергоринок» іншим, «непривілейованим» споживачам. У цьому разі для того, аби лібералізована модель єдиного покупця ефективно працювала, завданнями законодавчої політики держави в цій сфері мають стати, по-перше, абсолютно прозорі, встановлені в законі процедури надання статусу учасника незалежного ринку, якими б було нейтралізовано можливості цінової дискримінації інших учасників – споживачів такого ринку; по-друге, такими ж прозорими мають стати і правила визначення генеруючих компаній, що також одержують право на укладення таких двосторонніх договорів поза «єдиним покупцем-продавцем».

Відповідно до Концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України модель повномасштабного (обов'язкового) оптового ринку встановлює обов'язковий пул, через який всі великі виробники повинні продавати свою електричну енергію, і всі постачальники повинні купувати свою електричну енергію. Такий пул засновано на багатосторонній угоді, яка є контрактом на пропорційну купівлю і продаж електричної енергії через пул, в якому визначаються всі необхідні умови для такої торгівлі.

На нашу думку, така модель оптового ринку передбачає, по-перше, тотальну приватизацію всіх активів у галузі, коли учасниками пулу мають бути суб'єкти господарювання, ідентичні за своїм юридичним і подібні за своїм фактичним статусами; По-друге, пул може стабільно функціонувати лише за умови високої ділової культури та договірної дисципліни. Адже будь-яка відмова у виконанні своїх зобов'язань учасником пулу підриває необхідний баланс між виробітком електричної енергії та її споживанням, що може спричинити збитки і генеруючим компаніям, і споживачам.

Четвертою моделлю організації ОРЕ є модель двосторонніх договорів та балансуючого ринку. Згідно з її властивостями учасники ринку вільні вибирати між комбінацією довго-, середньо- і короткострокових договорів та купівлею-продажем електричної енергії на балансуючому ринку. Складність цієї моделі, як зазначається у Концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України, полягає у тому, що через можливість учасників ринку укладати контракти безпосередньо між собою обсяги, зазначені в контрактах, мають бути узгоджені з роботою системи у реальному часі, а це потребує запровадження складного сучасного технічного обладнання. У зазначеному документі розгляд основних моделей організації оптового електроенергетичного ринку супроводжується висновком про те, що найрозвиненіші країни світу одержали структуру ринку, яка базується на двосторонніх контрактах. З цього робиться такий висновок: враховуючи світовий досвід розвитку оптових ринків електричної енергії, норми Європейської Енергетичної Хартії та вимоги Директив Європейського парламенту стосовно загальних правил на внутрішньому ринку електричної енергії, а також особливості функціонування об'єднаної енергетичної системи України, подальший розвиток системи відносин ОРЕ передбачає поступовий перехід від діючої системи шляхом її подальшої лібералізації до перспективної моделі повномасштабного конкурентного ринку, який включатиме:

- ринок прямих товарних поставок електричної енергії, який функціонує на основі двосторонніх договорів купівлі-продажу електричної енергії між виробниками і споживачами, як на біржі, так і на позабіржовому ринку;
- балансуючий ринок електричної енергії;
- ринок фінансових контрактів;
- ринок допоміжних послуг.

Треба зазначити, що в першу чергу це є справою економістів і фахівців-енергетиків оцінювати реальність такого переходу та його організаційну, технологічну, економічну підготовленість. Нашою справою є оцінювання адекватності і досконалості господарсько-правової забезпеченості подібних трансформацій. Однак не можна не зауважити, що в таких ґрунтовних документах, якими є Енергетична Стратегія України на період до 2030 року та Концепція функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії

України, перехід до моделі двосторонніх договорів та балансуючого ринку аргументується переважно зовнішніми чинниками, зокрема досвідом розвинених країн. У той же час функціонування ОРЕ в контексті трансформацій його моделі абсолютно не розглянуто з позицій, по-перше, національної енергетичної безпеки, по-друге, наслідків виникнення «міжолігархічних конфліктів», у процесі як конкурентної боротьби та спроб захоплення активів, так і боротьби за вигідні умови діяльності, одержання державної підтримки тощо; по-третє, запропонований в названих документах поетапний перехід до нової моделі оптового ринку через перехідні періоди не передбачає викладення відповідних адекватних моделей їх організаційно-господарського забезпечення. Адже перехід до більш ринкових за змістом моделей організації оптового ринку не тільки не означає відмову від такого організаційно-господарського супроводження, а й навпаки, потребує і застосування більш тонких засобів державного регулювання, запровадження саморегулювальних механізмів з делегуванням державою низки своїх організаційно-господарських повноважень.

**Висновки.** У цьому сенсі слід констатувати, що і Концепція функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України, і Енергетична Стратегія України на період до 2030 року в сенсі закінченості в них алгоритму економічної та організаційної політики держави у сфері реформування оптового ринку електричної енергії є документами абсолютно недостатніми. Вони створюють лише ескіз потенційних перетворень і не можуть бути використані безпосередньо як база для формування остаточних положень правової та законодавчої політики в електроенергетичній сфері.

Такий висновок фактично підтверджується і надзвичайно загальними пропозиціями щодо вдосконалення законодавства в частині реформування саме оптового електроенергетичного ринку. Так, зокрема, Енергетична Стратегія України на період до 2030 року в п. 3. 1. 6. «Оптовий ринок електричної енергії» в частині пропозицій щодо вдосконалення законодавства обмежується фіксацією необхідності підготування нормативно-правової бази для визначення умов і правил функціонування нової моделі енергоринку, зокрема, принципів роботи балансуючого ринку, гарантій відшкодування його фінансових ризиків, порядку укладення прямих договорів, їх взаємодії із балансуючим ринком тощо, тобто завдання поставлені фрагментарно і в найбільш загальному вигляді. Розділ XV Енергетичної Стратегії України на період до 2030 року, спеціально присвячений законодавчому забезпеченню розвитку паливно-енергетичного комплексу, обмежується лише констатацією необхідності законодавчого забезпечення вдосконалення функціонування оптового ринку електроенергії, законодавчого закріплення за регулюючим органом функції встановлення правил роботи ринків.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про електроенергетику : Закон України від 16.10.1997 р. № 575/97–ВР // Офіц. вісн. України – 1997. – № 46. – С. 1.
2. Вавженчук С. Я. До питання договірної відповідальності за договорами на постачання електроенергії / С. Я. Вавженчук // Юрид. вісн. – 2009. – № 1 (10). – С. 51–58.
3. Луць В. В. Особливості розвитку договірного права в сучасних умовах / В. В. Луць // Вісн. Ун-ту внутр. справ. – 1999. – Вип. 6. – С. 145–147.
4. Про початок оптового ринку електроенергії і тимчасовий порядок формування цін на ньому: постанова НКРЕ від 09.04.1996 р. № 9 // Закон і бізнес. – 1996. – 5 червня (додаток). – С. 3.
5. Про схвалення Концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України: постанова Кабінету Міністрів України від 16.11.2002 р. № 1789 // Офіц. вісн. України. – 2002. – № 47. – Ст. 2164.
6. Егиазаров В. А. Договір енергоснабження / В. А. Егиазаров, В. А. Игнатюк, М. И. Полупанов // Право и экономика. – 2001. – № 7. – С. 80.
7. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р. № 145–р. [Електронний ресурс] // Законодавство України : Офіційній веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=145-2006-%F0>.
8. Договір між Членами Оптового ринку електричної енергії України 15 листопада 1996 року [Електронний ресурс] // Правові системи НАУ. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=%6E%30%30%30%31%32%32%37%2D%39%36>.
9. Про затвердження Інструкції про порядок видачі суб'єктам підприємницької діяльності незалежно від форм власності ліцензій на виробництво, передачу та постачання електричної енергії: постанова НКРЕ від 15.11.1995 р. № 9 // Зб. нормативних документів НКРЕ. – Київ, 1998. – С. 134–155.
10. Битяк О. Ю. Удосконалення господарсько-правового регулювання електроенергетичного ринку України / О. Ю. Битяк // Право України. – 2008. – № 7. – С. 85–90.

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОПТОВОГО РЫНКА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ**

**Битяк А. Ю.**

В статье содержится анализ предлагаемого государством в программных документах относительно электроэнергетического комплекса реформирования существующей модели оптового рынка электрической энергии. Критикуется уровень разработки предлагаемых моделей и ставится вопрос о невозможности создания адекватного хозяйственно-правового обеспечения, которое

базирується тільки на фрагментарних тезисах, що містяться в наведених державних програмах і концепціях.

**Ключевые слова:** електроенергетический комплекс, оптовий ринок електричної енергії, Енергетическа Стратегія України, електроенергетическіє відносини.

## PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF COMMERCIAL AND LEGAL PROVISION OF FUNCTIONING OF THE WHOLESALE MARKET OF ELECTRIC ENERGY

Бутяк О. Ю.

The article contains analysis of electric energy complex, suggested by the state in programme documents, concerning reforming of existing model of the wholesale market of electric energy. The author treats the level of development of suggested models critically and puts the question about impossibility of creation of adequate commercial and legal provision, basing only on fragment theses, which are contained in named state programmes and conceptions.

**Key words:** electric energy complex, wholesale market of electric energy, Energy strategy of Ukraine, electric energy relations.

УДК 346.3(477):339.9

## ОКРЕМІ ПРАВОВІ ПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗМІСТУ ДОГОВОРУ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС ПРО ВІЛЬНУ ТОРГІВЛЮ

*Н. І. Самойлова, здобувачка*

*Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

*Сформовано окремі правові позиції щодо змісту договору між Україною та ЄС про створення зони вільної торгівлі. Вони можуть бути використані в переговорному процесі, що триває. Серед них зазначено: необхідність надання Україні перехідного періоду для гармонізації національного законодавства з законодавством ЄС у сфері технічного регулювання та узгодження такої кількості винятків з названого режиму, зокрема, у сфері державних закупівель, що відповідають національним економічним інтересам України.*

**Ключові слова:** договір про зону вільної торгівлі, технічне регулювання, зовнішньоекономічна діяльність, захист національного товаровиробника.

**Постановка проблеми.** Сьогодні, в умовах тотальної глобалізації, жодна держава не може дозволити собі бути в ізоляції. Спираючись виключно на

власні сили, неможливо самостійно формувати свою зовнішньоекономічну діяльність, тому зростає роль міжнародних економічних об'єднань. Цей аспект набуває надзвичайної актуальності і для України у зв'язку із вступом нашої держави до СОТ та бажанням приєднатися до зони вільної торгівлі ЄС.

Укладання та реалізація положень угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС, як очікується, має сприяти встановленню тісних економічних зв'язків з країнами Європи. Перш за все створення ЗВТ передбачає відкриття доступу до внутрішнього ринку ЄС.

Слід зауважити, що узгодження положень угоди про створення ЗВТ наразі триває, а отже, ґрунтовний прогноз можна буде зробити лише після досягнення остаточної згоди сторін.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі зазначену тему зачіпала відносно обмежена кількість дослідників, серед яких можна назвати В. Юсупова, І. Газизулліна. Більшість робіт, однак, присвячено проблемам зовнішньоекономічної діяльності, проте у них не розкриваються особливості такого правового режиму у форматі договору між ЄС та іншими країнами про вільну торгівлю.

Надзвичайної актуальності набувають дослідження і оцінювання впливу лібералізації торгівлі з ЄС на економіку України. З метою прогнозування можливих наслідків від створення ЗВТ науково-дослідні організації провели низку досліджень з цього питання:

- «Нова зовнішня політика України. Погляди аналітиків». Міжнародний центр перспективних досліджень. Інститут світової політики;
- «Дослідження економічних передумов та оцінка можливих наслідків створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС». Інститут економічних досліджень та політичних консультацій;
- «Аналіз перспектив торговельних відносин між Україною та ЄС у контексті щодо переговорів щодо розширеної угоди». ECORYS;
- «Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським Союзом та Україною». Центр європейських політичних досліджень. Інститут світової економіки і Міжнародного центру перспективних досліджень;
- інші.

**Формулювання цілей.** Змоделювати можливі наслідки укладення угоди про створення ЗВТ для вітчизняних товаровиробників і структури вітчизняної економіки взагалі.

**Виклад основного матеріалу.** Як відомо, ЗВТ передбачає скасування експортних та імпорتنних тарифів. Україна зараз перебуває в стані переговорів з ЄС щодо створення поглибленої ЗВТ, так званої ЗВТ+, що передбачає скасування не тільки імпорتنних та експортних тарифів, а й нетарифних торговельних бар'єрів. Скасування нетарифних бар'єрів потребує адаптації українського законодавства, адміністративних та регуляторних процедур до за-

конодавства та процедур ЄС. Це в свою чергу призведе до значних витрат з боку як держави, так і бізнесу. Однак пристосування до нових стандартів і правил потребуватиме збільшення витрат у короткостроковій перспективі, а у довгостроковій – сприятиме підвищенню конкурентоспроможності України на світовому ринку. Саме така поглиблена інтеграція може бути корисною для України, оскільки об'єктивно є стимулом до запровадження глибоких внутрішніх реформ. Проте як країна з перехідною економікою, на відміну від розвинених індустріальних і постіндустріальних держав ЄС, Україна повинна здійснити колосальну роботу, аби оцінити, яку частину законодавства ЄС вона може прийняти без непоправних негативних наслідків для власної економіки і соціальної сфери. Існує реальна загроза знищення деяких українських галузей після початку роботи ЗВТ з ЄС і відкриття українського ринку. Поспіх і непродуманість на переговорах, відсутність структурних реформ в економіці легко можуть перетворити цю загрозу на реальність [1].

Скасування митних тарифів вплине на дохідну частину державного бюджету, але ці втрати з часом будуть компенсовані за рахунок зростання нових доходів держави, наприклад, доходів від непрямих податків, що їх сплачують компанії, які використовують нові ринкові можливості.

Інтеграція України до Європейського економічного простору (а в перспективі і політична інтеграція до ЄС) є реальним майбутнім Української держави. Однак, національні товаровиробники не готові до таких економічних змін і потребують державної підтримки. Дослідженням цього питання займається В. Юсупов, який зазначає: «Основними напрямками державної підтримки українського експорту має стати створення організаційно-правових механізмів, спрямованих на перехід до нових стандартів якості вітчизняної продукції, наближених до стандартів, прийнятих на основних експортних ринках, а також державне сприяння в процесі реєстрації української продукції в ЄС у відповідності до процедур REACH» [2].

Постає питання про відповідність української хімічної промисловості міжнародним стандартам, а також про її конкурентоспроможність. Виконання приписів REACH є неможливим для представників малого та середнього бізнесу України, цей сегмент потребує державної допомоги, надання відповідних пільг, оскільки такі підприємства не в змозі виконувати приписи і процедури REACH на всіх етапах виробничого циклу. Насамперед держава повинна забезпечити швидку і повну гармонізацію нормативно-правової бази хімічної промисловості України з європейською нормативно-правовою базою. Має бути переглянута діюча нормативно-технічна документація: стандарти, ТУ, сертифікати на відповідність; продукція що виготовляється, повинна відповідати міжнародним нормам з екологічної та хімічної безпеки.

Витрати на гармонізацію стандартів, технічне регулювання і процедури оцінювання відповідності зростуть, але їх можна буде зменшити завдяки фі-



нансовій та технічній підтримці ЄС. Після завершення процесів гармонізації і адаптації збільшаться можливості експорту українських товарів не тільки до ЄС, а й до інших країн. Очікується, що припущення щодо наближення технічних стандартів позитивно позначиться на зростанні в галузі перероблення сільськогосподарської продукції, галузі машинобудування та електроніки, виробництва тканин та готового одягу, автомобілів та галузі сільського господарства завдяки невисокій вартості [3]. Наслідком цього може стати підвищення експортного потенціалу нашої держави. Імовірно, посиляться позиції вітчизняного товаровиробника як на зовнішньому, так і внутрішньому ринках, а споживачі отримають більш якісну продукцію.

Приєднання України до ЗВТ ЄС і введення в дію на території нашої держави європейського законодавства посилять процеси злиття і поглинання дрібних та середніх товаровиробників великими. Це спричинено вимогами щодо стандартизації та сертифікації, які сильно відрізняються від тих, що діють нині в Україні. Також це призведе до появи так званих технічних бар'єрів, оскільки Україна і ЄС ставлять різні вимоги до якості і характеристик своєї продукції, через що експортні можливості вітчизняних товаровиробників будуть сильно обмежені. Розроблення і впровадження нових механізмів стандартизації та сертифікації потребують суттєвих витрат, значна частина яких припаде на виробників. Отже, для того, аби бути конкурентоспроможною, Україна потребує допомоги від ЄС. Ця допомога має бути як фінансовою, так і організаційною. Тільки за її наявності в нашій країні будуть оперативно впроваджені нові стандарти якості продукції і створені сучасні центри стандартизації та метрології. Доцільним може стати розроблення поетапного плану впровадження стандартів якості ЄС в Україні.

Безперечним засобом захисту національного товаровиробника може стати надання йому переважного права участі у державних тендерах. У такий спосіб буде обмежено доступ імпортерів при здійсненні державних закупівель.

Участь у такій зоні перш за все впливатиме на торговельні можливості та кількість інвестицій. Збільшення кількості іноземних інвестицій справлятиме позитивний вплив на економіку України.

Поступове виконання Україною умов ЄС для створення ЗВТ+ вже стане першим кроком до збільшення довіри європейських інвесторів до економіки нашої держави. Отже, створення поглибленої ЗВТ між Україною та ЄС може стати одним із головних інструментів, що суттєво та позитивно вплине на інвестиційну активність в Україні. Створення ЗВТ+ матиме вагомий позитивний ефект також завдяки проведенню реформ і законодавчих змін, спрямованих на загальне поліпшення інвестиційного клімату. Наслідком таких змін може бути налагодження економічних зв'язків між нашими та іноземними бізнесовими колами. Україна має можливість стати більш привабливим економічним партнером.

Позитивно вплине на інвестиційний клімат запровадження європейських недискримінаційних, прозорих і передбачуваних умов ведення бізнесу та спрощених адміністративних процедур.

Наслідком створення ЗВТ завжди є зростання конкуренції на внутрішньому ринку. Лібералізація імпорту створює загрозу для національних товаровиробників. Існує велика загроза для малого та середнього бізнесу, оскільки далеко не всі з їх представників зможуть адаптуватися до нових економічних умов. Паралельно із цим виникає проблема витиснення іноземним товаровиробником вітчизняного з його самого внутрішнього ринку.

Для уникнення таких негативних наслідків необхідними є державна допомога, підтримка та поступки з боку ЄС. Підтримка в адаптації законодавства до норм та стандартів ЄС, включаючи надання технічної допомоги, обмін досвідом між державними службовцями і цільові консультації та підтримка через механізм обміну інформацією про технічну допомогу.

Встановлення нових стандартів, вільний доступ імпорту на український ринок, зростання конкуренції між національними та іноземними виробниками на вітчизняному внутрішньому та зовнішніх ринках можуть призвести до того, що деякі галузі української економіки можуть виявитися неконкурентоспроможними, що ставить під загрозу існування багатьох товаровиробників.

Стає очевидним, що Україна потребує впровадження перехідного періоду для адаптації національного товаровиробника до нових економічних реалій. Виробники під час цього періоду повинні здійснити модернізацію, переоснащення виробництва, вивести свою продукцію на новий якісний рівень. Все це допоможе підготуватися вітчизняним виробникам до посилення конкуренції з європейськими товарами. За цей час має відбутись адаптація нашого законодавства до стандартів ЄС. Проте слід зазначити, що доцільним є встановлення конкретних строків перехідного періоду з метою уникнення його затягування.

Найкращим сценарієм для українських виробників буде асиметричне обнуління ставок: ЄС знизить увізне мито безпосередньо після набрання угодою чинності, Україна – упродовж перехідного періоду, тривалість якого залежатиме від конкурентоспроможності національної продукції конкретної товарної групи [4].

Отже, поступове зняття бар'єрів у доступі до ринків може стати серйозним випробуванням для деяких галузей в Україні, якщо вони не використають можливості перехідного періоду для необхідної адаптації. Разом із тим лібералізація імпорту з боку України може надати їй підприємствам зручніший доступ до постачання ресурсів, товарів та обладнання, що потрібні для їхньої роботи. З точки зору експорту українські виробники отримають вільний доступ до ринку ЄС, що об'єднує понад 500 мільйонів споживачів із високим рівнем доходів – споживачів майже всіх видів товарів.

Водночас, безумовно привабливими для України є перспективи появи доступу до величезної кількості нових ринків збуту, джерел валютних надходжень і капіталовкладень.

Одним із найбільш уразливих секторів економіки є сільське господарство. Сільськогосподарські виробники потребують державної допомоги, створення умов, за яких вони матимуть можливість залучати кредитні кошти на пільговій основі. Необхідним є надання абсолютного пріоритету державним програмам розвитку аграрного сектору. На сьогодні цей сектор економіки є захищеним, оскільки й досі не створено ринок землі і не структуровано сільське господарство.

У 2000 р. Україна почала здійснювати державну підтримку аграрних підприємств, було запроваджено механізм пільгового кредитування, який передбачає часткове покриття (за рахунок державних коштів) відсотків за використання сільськогосподарськими виробниками кредитів комерційних банків. Отже, стає очевидним, що у разі приєднання України до ЗВТ сільське господарство об'єктивно потребуватиме встановлення тривалого перехідного періоду. Значною допомогою для національного товаровиробника може стати впровадження пільгового кредитування на час цього перехідного періоду.

Разом із посиленням конкуренції надзвичайного значення набуває охорона довкілля. Зростання економічної активності, приплив товарів, збільшення кількості інвестицій у виробництво можуть призвести до забруднення навколишнього природного середовища. Однак, при підписанні угоди про ЗВТ в Україну можуть прийти нові екологічно чисті технології, а також інвестиції, необхідні для заміни старих екологічно шкідливих технологій.

На сьогодні обсяги експорту та імпорту між Україною і ЄС (порівняно з іншими країнами Центральної та Східної Європи) досить незначні. Це пояснюється відсутністю в нашій державі сучасної розвиненої системи методів стимулювання експорту, страхування ризиків та гарантування системи зобов'язань. Проте ситуація може докорінно змінитися разом із укладенням угоди про створення ЗВТ між Україною і ЄС, у межах якої вітчизняні експортери вимагатимуть від держави створення аналогічної інфраструктури підтримки експорту. Отже, Україна потребує створення господарсько-правового механізму стимулювання експорту. Тому, необхідним є надання нашій державі перехідного періоду строком на п'ять років (для розроблення такого механізму) з метою захисту національного товаровиробника.

Режим державної допомоги в Україні орієнтовано на цілі галузі та види виробництва. Фактично він підтримує багато неефективних компаній і не захоплює їх до змін. Упровадження механізмів державної допомоги ЄС вплине на розвиток багатьох галузей української економіки завдяки зниженню рівня корупції, наданню державної допомоги окремим компаніям, галузям і регіонам з високим рівнем безробіття. А оскільки велика частина державної допомоги

ЄС, зазвичай, спрямовується на розв'язання проблем захисту довкілля, енергозбереження, інноваційного розвитку, то адаптація України до правил ЄС призведе до зменшення споживання енергії та стимулювання економічного зростання завдяки науковим інноваціям.

Упровадження інновацій є одним із основних стратегічних напрямів державної політики соціально-економічного розвитку держави. Головне питання державної науково-технічної та інноваційної політики – це реалізація власних конкурентних переваг, зміцнення позицій вітчизняних виробників на світовому ринку. Основним завданням держави є концентрація фінансового та інтелектуального капіталу на нових пріоритетних напрямках. Інновації – це універсальний інструмент розв'язання проблем конкурентоспроможності українського експорту. Так, створення великих конкурентоспроможних технопарків здатне виконати функцію рушійної сили розвитку і є необхідним кроком для нашої держави на шляху до євроінтеграції. Держава повинна заохочувати реалізацію низки відповідних інноваційних проектів у межах спеціальних технологічних парків.

Спрощення митних процедур призведе до збільшення витрат на переоснащення митниць і підготування кадрів, але в подальшому витрати окупатимуться за рахунок скорочення штату митниць і збільшення зовнішнього товарообігу.

При укладенні угоди особливу увагу слід приділити спірним об'єктам інтелектуальної власності, а саме найменуванням місця походження товарів (коньяк, шампанське та ін.). Необхідно залишити за українськими товаровиробниками використання таких назв. Доцільним є створення державної програми, яка була б спрямована на захист назв, притаманних для України, а також зафіксувати право вітчизняного товаровиробника на використання на українському ринку найменувань місця походження товарів держав — членів ЄС.

Значні переваги одержують пересічні споживачі, оскільки усунення наявних на сьогодні митних тарифів та нормативно-правових бар'єрів призведе до підвищення якості товарів і послуг, збільшить їх розмаїття. А вища якість товарів поліпшує загальні стандарти життя. Очікується, що споживачі одержать значну вигоду від ЗВТ здебільшого через дешеві ціни на сільськогосподарські і промислові продукти та послуги. У разі зниження тарифів на цукор не тільки споживачі платитимуть за нього меншу ціну, а й кондитерська промисловість відчує на собі позитивний ефект від зниження ціни на цей основний інгредієнт у своєму виробничому процесі.

Змодельоване зниження тарифів у металургійній галузі, галузі машинобудування та електроніки призводить до зменшення цін на проміжну продукцію, що позитивно позначиться на рівні цін на споживчі товари в усіх галузях української економіки [5].

Угода має включати умови щодо доступу України до програм ЄС, зокрема у сфері енергозбереження і інновацій, а саме Сьомої Рамкової програми Європейського Співтовариства. Основною метою РП7, на яку передбачається витратити близько 72 723 млн євро, є створення базованого на знаннях суспільства, побудова Європейського дослідницького простору, досягнення досконалості у науково-технологічних дослідженнях шляхом виконання таких чотирьох програм, як кооперація, ідеї, люди, потенціал [6].

ЄС зацікавлений у створенні ЗВТ не менш, ніж Україна, оскільки укладення такої угоди означатиме для ЄС появу значної кількості кваліфікованої і дешевої робочої сили, а також великого споживчого ринку і потенційного ринку інвестицій та інновацій.

**Висновки.** Важко робити прогнози, оскільки переговори щодо створення ЗВТ між Україною та ЄС тривають. Проте у разі укладення такої угоди необхідним буде надання Україні перехідного періоду тривалістю п'ять років, за час якого в українському законодавстві та економіці має відбутися низка системних змін. ЗВТ потребує великих витрат на переоснащення підприємств, розроблення нових законопроектів, однак у майбутньому такі зміни можуть призвести до позитивних наслідків.

Слід зауважити, що при укладенні договору необхідно враховувати інтереси всіх національних товаровиробників, а не тільки тих, для яких створення ЗВТ є безумовно вигідним кроком. Слід мати на увазі інтереси малого та середнього бізнесу. Держава повинна забезпечити швидку і повну гармонізацію нормативно-правової бази України з нормативно-правовою базою ЄС. Має бути переглянута нормативно-технічна документація: стандарти, технічні умови, сертифікати на відповідність. Це призведе до підвищення рівня якості продукції національного товаровиробника, а з часом і до підвищення рівня якості життя в Україні.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Анализ европейского законодательства REACH и его применения в контексте практической внешнеторговой деятельности товаропроизводителей и трейдеров химической и нефтехимической продукции в Украине. Аналитическое исследование [Електронний ресурс]. – Черкаassy, 2007. – Режим доступу : <http://www.niitekhim.2mcl.com>.
2. Юсупов, В. А. Господарсько-правове забезпечення зовнішньоекономічної політики держави : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / В. А. Юсупов. – Х., 2009.
3. Нова зовнішня політика України. Погляди аналітиків. Міжнародний центр перспективних досліджень [Електронний ресурс] / керівник проекту: Саша Тессье-Столл. – К., 2010. – Режим доступу: [http://www.icps.com.ua/files/articles/61/39/Zvit\\_ICPS\\_2010\\_UKR\\_for\\_site\\_last.pdf](http://www.icps.com.ua/files/articles/61/39/Zvit_ICPS_2010_UKR_for_site_last.pdf).
4. Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС. Міжнародний центр перспективних досліджень [Електронний ресурс] / керівник проекту та

редактор публікації : Ольга Шумило. – Черкаси, 2007. – Режим доступу: [http://wto.in.ua/files/content/articles/fta\\_eu\\_impact.pdf](http://wto.in.ua/files/content/articles/fta_eu_impact.pdf).

5. Аналіз перспектив торгівельних відносин між Україною та ЄС у контексті переговорів щодо розширеної угоди [Електронний ресурс] підготовлений: ECORYS Роттердам, 13 грудня 2007. – Режим доступу: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/june/tradoc\\_146265.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/june/tradoc_146265.pdf).
6. Адамюк Д. І. Сучасні підходи Європейського Союзу до стимулювання інноваційних процесів / Д. І. Адамюк // Вісн. НЮАУ ім. Ярослава Мудрого. – 2010. – № 2. – С. 92–104.
7. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Сер. : Екон. теорія та право. – 2010. – № 2. – С. 92–104.

## **ОТДЕЛЬНЫЕ ПРАВОВЫЕ ПОЗИЦИИ ОТНОСИТЕЛЬНО СОДЕРЖАНИЯ ДОГОВОРА МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЕС О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ**

**Самойлова Н. И.**

Сформулированы отдельные правовые позиции относительно договора между Украиной и ЕС о создании зоны свободной торговли. Они могут быть использованы в переговорном процессе, который продолжается. Необходимо предоставить Украине переходный период для гармонизации национального законодательства с законодательством ЕС в сфере технического регулирования и согласовать такое количество исключений из данного правового режима, например, в сфере государственных закупок, которые будут соответствовать экономическим интересам Украины.

**Ключевые слова:** договор о зоне свободной торговли, техническое регулирование, внешнеэкономическая политическая деятельность, защита национального товаропроизводителя.

## **SEPARATE LEGAL POSITION CONCERNING THE CONTENT OF THE AGREEMENT BETWEEN UKRAINE AND EU ABOUT FREE TRADE**

**Samojlova N. I.**

The article defines some legal position regarding the agreement between Ukraine and EU to establish a free trade zone, they can be used in the negotiation process, which continues. Namely, it is necessary to give Ukraine a transition period for the harmonization of national legislation with EU legislation in the sphere of technical regulation, and to agree on number of exceptions to this legal regime, such as public procurement, which will meet the economic interests of Ukraine.

**Key words:** a free trade agreement, technical regulation, international business activity, protection of domestic manufacturers.

УДК 346.12:629.7

## ФОРМУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ ЛІТАКОБУДІВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*Ю. Г. Бронова, здобувачка*

*Національний університет «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»*

*Присвячено проблемам господарсько-правового забезпечення літакобудування в Україні та проблемі стимулювання його розвитку. Розглянуто заходи державної підтримки літакобудування. Поставлено питання про створення або виділення спеціального органу державного управління цією галуззю промисловості та забезпечення його організаційно-господарського впливу алгоритмом державної програми розвитку національного літакобудування.*

*Ключові слова: літакобудування, розвиток літакобудівної промисловості, державна підтримка літакобудування, господарсько-правове забезпечення літакобудівної діяльності, спеціальний режим господарювання.*

**Постановка проблеми.** З прийняттям у 1991 р. Декларації про державний суверенітет України [1] відкрився новий шанс Української держави до розбудови власної національної економіки на сучасних високотехнологічних засадах. Цілком природно, що у змісті Декларації як документа політико-юридичного значення окреме місце приділене розбудові саме національної економічної системи.

Економічні та соціальні умови в нашій країні стрімко змінюються під впливом глобалізації, і це вимагає здійснення відповідних структурних змін в економіці. Слід ураховувати, що вступ України до СОТ відкрив вітчизняний ринок для товарів зарубіжних виробників, що суттєво вплинуло на внутрішній ринок товарів та послуг, поставило відповідні завдання у сфері конкурентної політики перед національними суб'єктами господарювання. Все це ставить цілком нові, високі вимоги, в тому числі й до роботи української літакобудівної промисловості, машинобудування в цілому.

Літакобудування з радянських часів було однією з передових галузей економіки УРСР і давало надії на стрімкий розвиток у майбутньому. Україна, як відомо, за своїм потенціалом авіаційної промисловості входить до семи держав світу, які мають повний цикл розроблення, виробництва та експлуатації авіаційної техніки і посідає значне місце на світовому авіаційному ринку в секторі транспортної та регіональної пасажирської авіації. Результати досліджень потенціалу підприємств авіаційної промисловості свідчать про цілком можливе збільшення обсягів розроблення та виробництва авіаційної техніки, зокрема, за такими напрямками, як літакобудування (регіональні па-

сажирські та транспортні літаки), авіаційне двигунобудування, авіаційне агрегатобудування, бортове радіоелектронне обладнання, орієнтоване на використання супутникових систем зв'язку, навігації та спостереження, надлегкі та легкі літальні апарати.

Літакобудівна промисловість належить до високотехнологічних галузей національної економіки. Її розвиток визначає можливість переходу до нового технологічного укладу і відповідно справляє істотний вплив на модернізацію економіки в цілому. Рівень розвитку літакобудування як галузі промисловості, що інтегрує в своїй продукції результати діяльності суміжних галузей національної економіки, є для будь-якої країни показником її науково-технічного розвитку і промислового потенціалу.

Сьогодні авіаційна промисловість залишається стратегічно важливою для України і є одною з базових галузей економіки. Закон України від 16 січня 2003 р. № 433 «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначає в ст. 7 [2] такі стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2003–2013 рр., як виробництво літальних апаратів, а в ст. 8 [3] – середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності – виробництво авіаційної техніки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Слід зазначити, що проблемі господарського-правового забезпечення функціонування літакобудування в галузевій літературі фактично не приділено уваги. У той же час можна використати методологічні підходи, напрацьовані стосовно інших галузей економіки, особливостей і завдань їх господарсько-правового забезпечення. Зокрема, такими є роботи К. Письменної щодо суднобудівної галузі [4], О. Битяка стосовно електроенергетичної галузі [5], К. Ефремової щодо ринку виробів з дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння [6] тощо.

Однак оптимізація господарсько-правових відносин у літакобудівній сфері певною мірою залишається прогалиною в господарсько-правовій науці, незважаючи на наявність цілеспрямованих зусиль законодавця у цьому напрямі.

**Формулювання цілей.** Особливості господарсько-правового регулювання економічних відносин у сфері літакобудування в контексті його завдань в умовах глобальної та інноваційної економіки є завданням цієї статті.

**Виклад основного матеріалу.** Авіаційна промисловість нараховує 39 підприємств, конструкторських бюро, наукових установ і організацій різних форм власності та призначення, має практично усі складові інфраструктури, що дозволяють розробляти, випробувати, серійно виготовляти літальні апарати із замкнутим циклом, авіаційні двигуни, спеціальне обладнання, виконувати модернізацію та ремонт авіаційної техніки, готувати персонал для роботи в авіаційній промисловості, де на теперішній час працюють понад 60 тис. осіб. Номенклатура продукції, яка може бути виготовлена літакобудівним комплексом України, різноманітна. Для України важливим є створення сучасної економіки, яка базується на ринкових механізмах і державному регулю-



ванні, що в економічних країнах є найважливішим інструментом національної економіки.

Однак останніми роками авіаційна промисловість України опинилась у важкому фінансовому стані. Разом з тим вона поки що зберігає свій базовий науково-технічний і виробничий потенціал, який дозволив створити і сертифікувати низку зразків цивільної авіаційної техніки, що не поступаються світовим аналогам. У той же час слід констатувати той факт, що на внутрішній ринок України активно вторгаються іноземні виробники авіаційної техніки та лізингодавці, авіаційні – компанії авіаперевізники, незважаючи на наявність конкурентоспроможних повітряних суден вітчизняного виробництва нового покоління. Недостатньо здійснюється експорт цивільних літаків.

Основною причиною ситуації, що склалася, є відсутність чіткої державної стратегії розвитку літакобудування, забезпечення системою господарсько-правових засобів спеціального режиму господарювання в галузі, що в свою чергу забезпечило б фінансування авіаційної діяльності в поєднанні з ефективним державним регулюванням. Для України на сьогодні дуже важливою є проблема державної підтримки літакобудування. Держава використовує певний комплекс економіко-правових інструментів, за допомогою яких вона може безпосередньо впливати на сукупний попит та реальні обсяги виробництва, зайнятість та цінову кон'юнктуру. Економісти здатні прогнозувати майбутній розвиток економіки та наслідки економічної політики, а останні повинні втілювати в життя поради економічних експертів і активно використовувати інструменти промислової, зовнішньоекономічної, інвестиційної, бюджетно-податкової, грошово-кредитної та інших видів політики держави. Це особливо актуально в період кризових виявів.

Так, не випадково в роботі К. Письменної, яка досліджує проблеми господарсько-правового забезпечення суднобудівної та судноремонтної діяльності в Україні, значну увагу приділено саме проблематиці програмної діяльності держави в промисловій сфері.

Зокрема, К. Письменна пропонує прийняти окремий нормативно-правовий акт, який би визначив основи державної економічної політики у сфері морської діяльності в цілому: прийняття довгострокових та короткострокових програм, які змінюються залежно від геополітичних умов, військово-політичного, соціально-економічного стану країни та її окремих регіонів; створення підгалузевих програм економічного розвитку суднобудівної промисловості; створення державної програми економічного розвитку суднобудівної промисловості як базового документа у системі нормативно-правових актів, що регулюють розвиток суднобудівної промисловості в цілому; створення державних програм підтримки окремих галузей суднобудівної промисловості (стимулювання суднобудування, судноремонту, приладобудування та судового машинобудування), а також підгалузевих програм розвитку найбільш конкурентоз-

датних видів виробництв. Ці програми мають стати спеціальними відносно базової.

Слід зазначити, що названі пропозиції є цілком актуальними й для літакобудівної промисловості.

Згідно зі ст. 9 ГК України [7] основні напрями економічної політики держави реалізуються шляхом прийняття програм економічного розвитку. Промислова політика держави за ст. 10 ГК України [8] розкривається через включення до програм довгострокового розвитку економіки напрямів структурної перебудови матеріального виробництва з орієнтацією на сучасні досягнення науково-технічного прогресу. Державні цільові програми, безперечно, є одним з важливих засобів та форм реалізації промислової політики. Так, цільові програми відповідно до ст. 1 Закону України «Про державні цільові програми» [9] – це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки. Державні цільові програми поділяються на загальнодержавні програми економічного, науково-технічного, соціального розвитку тощо. За ст. 2 цього Закону [10] метою розроблення державних цільових програм є сприяння реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави, окремих галузей економіки, забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалів.

Господарське законодавство України, зокрема ГК, встановлює основні інструменти впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання, головним з яких є формування стратегії і тактики економічної політики держави. Відповідно правовий механізм реалізації цієї політики утворює законодавство України, що регламентує діяльність з розроблення прогнозів та програм економічного розвитку. Слід зазначити, що такі програми є концепціями розвитку, містять особливості державного регулювання певних видів, сфер економічних відносин і в той же час є певним планом законотворчої діяльності правового впливу такої держави, застосування нею правових засобів, за рахунок яких планується активізувати економічний розвиток. Складовою частиною системи державного регулювання економічного та соціального розвитку країни є розроблення прогнозних та програмних документів. Ці програми можна поділити на види: загальні програми економічного розвитку, в яких законодавець визначає основні напрями економічної політики для всіх галузей економіки на певний період; галузеві програми економічного розвитку літакобудування як генерального нормативно-правового акта, що визначає основні напрями стимулювання галузі взагалі, зокрема літакобудування; підгалузеві програми, що приймаються з метою стимулювання найбільш перспективних видів виробництва у галузях літакобудівної промисловості. Законодавчим втіленням промислової політики має стати прогнозне та про-

грамне забезпечення, яке мусить мати ієрархічний характер. Це дозволить обрати найбільш дієві засоби стимулювання для кожної підгалузі окремо з урахуванням її особливостей. Обов'язковою методичною умовою формування та прийняття галузевих програм є їх узгодження і координація зі змістом програм інноваційного, інвестиційного розвитку, а також програм розвитку промисловості та транспорту.

У п. 1 ст. 238 ГК [11] інноваційну політику визначено як невід'ємну складову інвестиційної та структурно-галузевої політики.

Стаття 3 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [12] визначає інноваційну діяльність як одну з форм інвестиційної діяльності, здійснюваної з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що включає:

- випуск і поширення принципово нових видів техніки та технологій;
- прогресивні міжгалузеві структурні зміни;
- реалізацію довгострокових науково-технічних програм з тривалим строком окупності витрат;
- фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- розроблення і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального і екологічного становища.

Тільки послідовна інноваційно-інвестиційна політика держави може дозволити вітчизняному літакобудуванню стати гідним конкурентом для іноземних літакобудівних підприємств.

Так, згідно зі ст. 1 Закону України від 4 липня 2002 р. № 40–1V «Про інноваційну діяльність» [13] інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень, розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Але інноваційна діяльність потребує регулювання і підтримки з боку держави.

Відповідно до ст. 6 цього Закону [14], державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом:

- визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності державного, галузевого і регіонального рівнів;
- формування і реалізація державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;
- створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;
- захисту прав суб'єктів інноваційної діяльності;
- фінансової підтримки інноваційних проектів;
- стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;

- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
- підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Разом з тим з метою створення сприятливих умов для ефективного використання виробничого, науково-технічного потенціалів, модернізації авіаційних підприємств, активізації інвестиційної діяльності ще у 2001 р. було прийнято Закон України «Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні» [15], який справив певний вплив на розвиток національного літакобудування. У 2010 р. законодавець відновив дію спеціального режиму господарювання в літакобудівній галузі прийняттям Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості в Україні» [16]. Таким чином, за останні десять років в Україні накопичено певний досвід реалізації галузевої промислової політики, зокрема в авіаційній галузі, що потребує спеціального вивчення господарсько-правовою наукою в контексті відповідності та ефективності застосованих господарсько-правових заходів стимулювання виробничої діяльності в названій сфері. Цим Законом передбачено визнати літакобудування пріоритетною галуззю економіки України і віднести науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи зі створення нової авіаційної техніки до категорії критичних технологій. Крім того, Законом упроваджено такі заходи державної підтримки літакобудівної промисловості:

1) суми авансових платежів та попередньої оплати за контрактами підприємств літакобудівної промисловості, отримані від замовників продукції, зараховують на окремі рахунки цих підприємств та використовують лише за цільовим призначенням відповідно до контрактних зобов'язань зазначених підприємств;

2) підприємства до 1 січня 2016 р. звільняються від сплати ввізного мита за ввезення на митну територію України матеріалів, комплектуючих виробів і обладнання, що використовуються для потреб розроблення та виробництва авіаційної техніки;

3) підприємства до 1 січня 2016 р. звільняються від сплати податку на землю;

4) підприємства до 1 січня 2016 р. звільняються від оподаткування операцій із ввезення на митну територію України матеріалів, комплектуючих виробів і обладнання, що використовуються для потреб розроблення та виробництва продукції авіаційної промисловості. Операції з продажу продукції, яка вироблена підприємствами літакобудівників за кошти державного бюджету, оподатковуються податком на додану вартість за нульовою ставкою.

Слід зазначити на підставі аналізу змісту господарсько-правових засобів державного регулювання, що їх застосував законодавець, усі вони мають бути віднесені до заходів податкової політики. Безперечно, названі засоби вже під-

твердили свою ефективність у сфері стимулювання виробництва автомобілів та в суднобудуванні. У той же час заходи державної підтримки літакобудування були б значно ефективнішими, якби набули більш системного та різнопланового характеру. Особливо актуальним для літакобудівної галузі, інноваційного шляху розвитку є перехід, що вимагає спеціально розроблених заходів законодавчого забезпечення. Саме тому досягнення ефективного розвитку літакобудування потребує постійного моніторингу ситуації на ринку і зусиль щодо модернізації змісту господарсько-правового режиму виробництва та реалізації літаків українського походження з відповідним нормативно-правовим забезпеченням.

Важливим є також те, щоб названі господарсько-правові засоби стимулювання літакобудівної промисловості прямо кореспондували основним проблемам функціонування виробничих відносин у галузі. Серед основних економічних проблем авіапромислового комплексу можна назвати:

1) кризу внутрішнього ринку цивільної авіаційної техніки, пов'язану з відсутністю у авіаційних компаній необхідних коштів для оновлення парку експлуатованих повітряних суден;

2) відсутність в авіапромисловому комплексі власних інвестиційних ресурсів, необхідних для його розвитку;

3) скорочення експорту цивільних повітряних суден;

4) нерозвиненість кредитних механізмів фінансування виробництва і поставки (продажу), а також реалізації фінансового лізингу вітчизняної авіаційної техніки;

5) відсутність стимулів для вітчизняних та іноземних фінансових структур до вкладення інвестицій в авіаційнобудівельну промисловість на умовах, близьких до умов отримання фінансових ресурсів іноземними виробниками авіаційної техніки;

6) падіння інтелектуального потенціалу науково-дослідних інститутів, конструкторських бюро і підприємств, що виробляють серійну продукцію, переривання процесу зміни поколінь авіаційних учених, інженерів, техніків і висококваліфікованих працівників;

7) посилення конкуренції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку з боку зарубіжних авіапромислових компаній;

8) загострення останнім часом боротьби за отримання контролю відносно підприємств та організацій авіаційної промисловості України.

Ці проблеми мають розв'язуватися значною мірою через застосування господарсько-правових засобів, у тому числі через створення законодавцем спеціальних режимів господарювання стимулюючого спрямування.

Метою державного стимулювання авіапромисловості має стати підвищення конкурентоздатності як галузі в цілому, так і окремих її підгалузей, виявлення тих секторів літакобудівної промисловості, розвиток яких є найбільш перспективним, що за умови створення сприятливих господарсько-правових

механізмів можуть стати локомотивом розвитку сучасної промисловості. Тому актуальним питанням є дослідження стану підприємств літакобудівної промисловості, а також потреб внутрішньої та світової авіації.

Ще одним з актуальних питань є формування окремого інституту або підгалузі господарського права – літакобудівного законодавства є систематизація організаційно-господарських правових відносин у галузі. У структурі державного апарату виконавчої влади можна виділити як мінімум три органи, що уповноважені брати участь в керуванні літакобудівної галуззю. В їх межах формується власне бачення проблем та цілей розвитку галузі, вирішення її поточних та стратегічних завдань, що не може не позначитися на ефективності управлінського або організаційно-господарського впливу. Отже, незважаючи на стратегічний і інноваційний характер галузі, відсутній єдиний державний орган організаційно-господарських повноважень, який би забезпечував розвиток літакобудування. З огляду на це виявляється за доцільне створення або відокремлення спеціального органу. При цьому мають дотримуватися певні принципи організації та діяльності державного апарату. Державний орган повинен становити відносно самостійну, структурно відокремлену ланку державного апарату, яка створюється державою з метою здійснення суто певного виду державної діяльності, наділена відповідною компетенцією та спирається у процесі реалізації своїх повноважень на організаційну, матеріальну та примусову силу держави. Органи державного управління, залучені до авіапрому, представлені різними відомствами, компетенція між якими однозначно не розподілена, чітко не розмежована, а часто навіть дублюється. Незважаючи на те якому органу буде надано статус центрального і відповідального, головне, аби його функції були чітко визначені, не перетиналися з компетенцією інших державних органів та були закріплені в обов'язі, достатньому для забезпечення розвитку літакобудування.

В Україні діє значна кількість літакобудівних підприємств, що становлять цілісний виробничий сектор економіки, який має певну інфраструктуру. Тому можна говорити про те, що літакобудування впливає на загальний стан економіки. Отже, стан літакобудування має важливе економічне, політичне та соціальне значення. Продукція українських літакобудівних підприємств користується попитом як на внутрішньому, так і на світовому ринку. Законодавчим утіленням галузевої політики є прогностичне та програмне забезпечення, яке мусить мати ієрархічний характер і складатися з галузевої програми економічного розвитку літакобудування як генерального нормативно-правового акта, який визначає основні напрями і цілі стимулювання галузі взагалі і так званих підгалузевих програм розвитку окремих видів виробництва, які б ураховували їх особливості та закріплювали найбільш оптимальний механізм стимулювання. На сьогодні єдиною програмою економічного розвитку галузі є Закон України «Про розвиток літакобудівної промисловості в Україні» [16]. Його істотним недоліком є відсутність середньо- та довгострокового

розвитку інших підгалузей літакобудівної промисловості. Галузь потребує впровадження нових, спрямованих не тільки на підтримку діяльності саме підприємств літакобудівної промисловості, а й на стимулювання діяльності їх контрагентів, суб'єктів інфраструктури літакобудування, за допомогою яких підвищувалася б ефективність функціонування галузі.

**Висновки.** Поставлено питання про формування окремого інституту господарського законодавства – літакобудівного законодавства.

Запропоновано, враховуючи надзвичайну суспільно-економічну, зокрема в інноваційному та зовнішньоекономічному контекстах значущість літакобудівної галузі, створити окремий орган державної виконавчої влади в системі Кабінету Міністрів України для забезпечення системного та постійного впливу держави на розвиток галузі.

Запропоновано прийняти комплексну програму розвитку національного літакобудування, з тим щоб забезпечити реалізацію довгострокових стратегічних інтересів держави на світовому ринку літакобудівної продукції.

Висвітлено основні економічні проблеми розвитку галузі, з тим щоб найбільш адекватно визначитись із конфігурацією головних господарсько-правових засобів їх розв'язання у процесі реалізації законодавчої політики держави.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Декларація про державний суверенітет України від 16 липня 1990 р. № 55–XII // Відом. Верхов. Ради УРСР. – 1990. – № 31. – Ст. 429.
2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16 січня 2003 р. № 433-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 13. – Ст. 7.
3. Там само. – Ст. 8.
4. Письменна К. С. Господарсько-правове забезпечення стимулювання розвитку суднобудування та судноремонту / К. С. Письменна. – Х. : Фінн, 2009.
5. Битяк О. Ю. Господарсько-правове забезпечення енергетичної політики держави та особливості окремих її напрямів / О. Ю. Битяк // Вісн. Акад. прав. наук України. – 2009. – № 2 (57).
6. Ефремова К. В. Господарсько-правові засоби регулювання виробництва виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння / К. В. Єфремова // Вісн. Нац. юрид. акад. України імені Ярослава Мудрого. Сер. : Економічна теорія та право. – 2010. – № 1.
7. Господарський кодекс України // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 436-IV. – Ст. 9.
8. Там само. – Ст. 10.
9. Про державні цільові програми: Закон України від 18 березня 2004 р. № 1621-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2004. – № 25. – Ст. 1.
10. Там само. – Ст. 2.
11. Господарський кодекс України // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 436-IV. – Ст. 238.

12. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. №1560-XII // Відом. Верхов. Ради України. – 1991. – № 47.
13. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р., № 40-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2002.
14. Там само. – 2002. – № 36. – Ст. 6.
15. Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. – 2001. – № 50. – Ст. 261.
16. Про розвиток літакобудівної промисловості в Україні : Закон України від 12 липня 2001 р. № 2660-III // Відом. Верхов. Ради України. – 2001. – № 50. – Ст. 261.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО МЕХАНИЗМА САМОЛЕТОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ**

**Бронова Ю. Г.**

Исследованы проблемы хозяйственно-правового обеспечения самолетостроения в Украине и стимулирования его развития. Рассмотрены меры государственной поддержки самолетостроения. Поставлен вопрос о создании или выделении специального органа государственного управления этой отраслью промышленности и обеспечения его организационно-хозяйственного воздействия алгоритмом государственной программы развития национального самолетостроения.

**Ключевые слова:** самолетостроение, развитие самолетостроительной промышленности, государственная поддержка самолетостроения, хозяйственно-правовое обеспечение самолетостроительной деятельности, специальный режим хозяйствования.

## **FORMATION OF ECONOMIC – LEGAL MECHANISM FOR AIRCRAFT MANUFACTURING ACTIVITIES IN UKRAINE**

**Bronova Y. G.**

The article deals with problems of economic – legal support aircraft manufacturing in Ukraine and the issue of promoting its development. Consider measures of state support of aircraft manufacturing. Raised the question creation or allocation of a special state body of this industry and ensure its organizational – economic impact of the algorithm state program of development of the national aircraft industry.

**Key words:** aircraft manufacturing, aircraft development industry, state support of aircraft manufacturing, economic – legal support of the aircraft manufacturing, a special mode of management.



## ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

Вісник Національної юридичної академії України. Серія: Економічна теорія та право передбачає публікацію робіт із відповідної тематики, у тому числі матеріалів кандидатських і докторських дисертацій.

### ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Мова статті — *українська*; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

Для публікації статті необхідно подати до редколегії:

– *рукопис статті*, роздрукований на принтері, вичитаний і підписаний усіма авторами (два 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 та 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; ліве — 2,5 см.

Файли поданих матеріалів мають 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 указуються ініціали та прізвище автора(-ів), науковий ступінь, учене звання (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:

– *актуальність проблеми* в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;

– *аналіз останніх джерел і публікацій*, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених 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 підготованні рукопису не слід користуватися для форматування тексту прогалинами, табуляцією тощо, а також 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 редколегії 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, які надійшли до редколегії з порушенням зазначених вимог, не реєструються і не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Тираж 100 прим.  
Видавництво «Право» Національної академії правових наук України  
та Національного університету «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»  
Адреса: Україна, 61002, м. Харків, вул. Чернишевська, 80а

(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 ТОВ «Видавництво “Манускрипт”»  
(057) 758-35-98

**ДЛЯ ПОДАТКОВ**

---

---

**ДЛЯ ПОДАТКОВ**

---

---

**ДЛЯ ПОДАТОК**

---

---

**ДЛЯ ПОДАТКОВ**

---

---