

Вісник

Національного університету «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»

Серія: Економічна теорія та право

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 2 (13) 2013

Харків
«Право»
2013

*Рекомендовано до друку вченою радою Національного університету
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»
(протокол № 7 від 26 березня 2013 р.)*

Свідоцтво про державну реєстрацію № 18877-7677ПП від 23.03.2012 р.

Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право / редкол.: А. П. Гетьман та ін. — Х. : Право, 2013. — № 2 (13). — 344 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. С. 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. Задихайло** — кандидат юридичних наук, доцент; **Т. М. Камінська** — доктор економічних наук, професор; **О. Р. Кібенко** — доктор юридичних наук, доцент; **С. М. Макуха** — доктор економічних наук, професор; **В. С. Мілаш** — доктор юридичних наук, доцент; **В. Ю. Уркевич** — доктор юридичних наук, доцент; **Л. І. Федулова** — доктор економічних наук, професор; **М. В. Шульга** — доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **О. Л. Яременко** — доктор економічних наук, професор; **В. Л. Яроцький** — доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України

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

«Вісник Національного університету «Юридична академія 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», 2013
© «Право», оформлення, 2013

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

<i>Шевченко Л. С.</i> СУСПІЛЬНА РЕПУТАЦІЯ УНІВЕРСИТЕТУ: ФАКТОР ДОВІРИ В ОСВІТНІЙ СФЕРІ.....	9
<i>Марченко О. С.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КРАУДСОРСИНГУ ЯК ТЕХНОЛОГІЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЗНАНЬ.....	23
<i>Овсієнко О. В., Бороденко М. М.</i> ЕКОНОМІЧНІ СУПЕРЕЧНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ	33
<i>Яворська Л. М., Попадинець О. В.</i> СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА КАПІТАЛУ: ПРИЧИНИ, СУТНІСТЬ, НАПРЯМИ І ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ	41
<i>Корнівська В. О.</i> ФІНАНСОВА ІНТЕГРОВАНІСТЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ В КОНТЕКСТІ ВИХОДУ НА ПОСТКРИЗОВУ ТРАЄКТОРІЮ РОЗВИТКУ	52
<i>Спащенко Г. М.</i> НОРМАТИВНИЙ ПІДХІД ДО ТЛУМАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «РИНОК ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ».....	64
<i>Радіонова О. М.</i> ПРОЯВИ ІНСТИТУЦІЙНИХ АНОМАЛІЙ У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ ВЕЛИКИХ МІСТ УКРАЇНИ	72
<i>Тимошенко К. В.</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	81
<i>Бервено О. В.</i> КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И ОБРАЗ ЖИЗНИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ И ОТЛИЧИЕ	88
<i>Квітка А. В.</i> ФУНДАМЕНТАЛЬНА РОЛЬ ОСВІТИ У РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	97

Веремей С. А.

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО УСТРОЮ НА РОЗВИТОК ОСОБИСТОСТІ
ТА ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В СУСПІЛЬСТВІ..... 105

Симкіна Н. В.

СЕМЬЯ В СТРУКТУРЕ ОТНОШЕНИЙ ДАРЕНИЯ..... 116

Коровина Н. В.

РОЛЬ «БИОЛОГИЧЕСКОЙ» СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО
КАПИТАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА..... 122

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

Яворська Л. М., Селезень С. В.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 134

ПРАВО

Адабашев Т. К.

ДО ПИТАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ,
ЩО ФУНКЦІОНУЮТЬ В УКРАЇНІ 142

Гончаров О. О.

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
У СФЕРІ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ 153

Задихайло Д. Д.

КОНСТИТУЦІЙНІ ПОВНОВАЖЕННЯ ВИЩИХ ОРГАНІВ
ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ 162

Заїченко Л. І.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ
У СФЕРІ ФІЗКУЛЬТУРИ І СПОРТУ:
ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ..... 174

Лебьодкін К. С.

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВА ПОЛІТИКА
ЩОДО ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ 182

Морщагіна Н. С.

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ
РЕАЛІЗАЦІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ВИРОБІВ 191

<i>Остапенко Ю. І.</i>	МОДЕРНІЗАЦІЯ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ.....	200
<i>Плавишуда К. В.</i>	ДЕРЖАВНЕ ПРОГРАМУВАННЯ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	211
<i>Колесніков О. А.</i>	ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ: ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ	219
<i>Швидка Т. І.</i>	КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ВЛАСТИВІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ.....	230
<i>Зінченко І. О.</i>	СТАДІЇ ВЧИНЕННЯ ЗЛОЧИНУ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ ПРАВОМ УКРАЇНИ ТА АНГЛІЇ: ПОРІВНЯЛЬНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ	240
<i>Осадча А. С.</i>	СЛУЖБОВІ ОСОБИ І ОСОБИ, ЯКІ ЗДІЙСНЮЮТЬ ПРОФЕСІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ, ПОВ'ЯЗАНУ З НАДАННЯМ ПУБЛІЧНИХ ПОСЛУГ, ЯК СПЕЦІАЛЬНІ СУБ'ЄКТИ ЗЛОЧИНУ: АНАЛІЗ ЗАКОНОДАВЧИХ НОВЕЛ.....	251
<i>Дутчак В. Ф.</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗДІЙСНЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТЕРИТОРІЇ ЧОРНОБИЛЬСЬКОЇ КАТАСТРОФИ.....	260

**СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ
І ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ:
МІЖРЕГІОНАЛЬНИЙ СЕМІНАР-ДИСПУТ**

<i>Шевченко Л. С.</i>	«ТРЕТЯ ПРОФЕСІЙНА РЕВОЛЮЦІЯ» ТА РОЗВИТОК ВИЩОЇ ЮРИДИЧНОЇ ОСВІТИ.....	272
<i>Гриценко О. А.</i>	СПРАВЕДЛИВІСТЬ ЯК ПІДҐРУНТЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ	274
<i>Марченко О. С.</i>	КРАУДСОРСИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ФІРМИ.....	276

<i>Нечипорук Л. В.</i>	ПОСИЛЕННЯ РОЛІ СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ СУСПІЛЬСТВА.....	279
<i>Камінська Т. М., Кравченко В. І.</i>	ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОКРЕМІ ПИТАННЯ ЯКОСТІ СУЧАСНОЇ МЕДИЧНОЇ ОСВІТИ.....	281
<i>Дарнопих Г. Ю.</i>	ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ	283
<i>Роздайбіда О. В.</i>	СТАЛИЙ СІЛЬСЬКИЙ РОЗВИТОК — НЕВІД’ЄМНА СКЛАДОВА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	285
<i>Овсієнко О. В.</i>	ОБМЕЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗБУДОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ: АРГУМЕНТИ «ЗА» І «ПРОТИ»	287
<i>Губін К. Г.</i>	АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	290
<i>Набатова О. О.</i>	«ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ» ЯК ГЛОБАЛЬНА ІННОВАЦІЯ	293
<i>Гузенко Г. М.</i>	ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ	296
<i>Гайдученко Ю. О.</i>	ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....	297
<i>Чуприна О. О., Чуприн К. С.</i>	ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ ЗА РІВНЕМ ОСВІТИ ЯК ЧИННИК ТА НАСЛІДОК СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ В СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	299
<i>Лізогуб В. А.</i>	ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	302
<i>Москаленко О. М.</i>	ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ РЕСУРС МОДЕЛІ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	304
<i>Бервено О. В.</i>	ВЛИЯНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ НА ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ.....	306

<i>Квітка А. В.</i>	РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	308
<i>Симкина Н. В.</i>	РОЛЬ СЕМЬИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ РАЗВИТИИ	310
<i>Яворська Л. М., Селезень С. В.</i>	ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ	312
<i>Костюченко О. Є.</i>	ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА ОСВІТА – ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	314
<i>Пронкіна Л. І.</i>	КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	315
<i>Можайкина Н. В.</i>	ДИСТАНЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ.....	316
<i>Спащенко Г. М.</i>	НОВІТНІ СПОСОБИ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ НАВИЧОК СТУДЕНТІВ	319
<i>Благоразумова О. В.</i>	КАДРОВЫЙ «ГОЛОД» В ТОРГОВЛЕ, ИЛИ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОШИБКИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА	321
<i>Ярмак О. В.</i>	МЕРЕЖЕВИЙ ПРИНЦИП УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМИ ПОСЛУГАМИ	323
<i>Peretyatko A. Y.</i>	INTEGRATION OF THE COURSE “CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY” IN GRADUATE SCHOOLS IN UKRAINE	325
<i>Смирнова Е. С.</i>	ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ПОКАЗАТЕЛИ	328
<i>Слатенькова М. О.</i>	СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ: ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВА	330
<i>Ганжерли А. О.</i>	ВЛИЯНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ НА КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	332

Вакман Р. В.

ОКРЕМІ ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ334

Остапенко Ю. І.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО
ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ.....335

Брояков С. В.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІКИ, ПРАВА ТА ПОЛІТИКИ
В ОСНОВІ СВІТОБУДОВИ.....337

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.1:378

СУСПІЛЬНА РЕПУТАЦІЯ УНІВЕРСИТЕТУ: ФАКТОР ДОВІРИ В ОСВІТНІЙ СФЕРІ

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

Розкрито зміст та шляхи формування суспільної репутації та довіри до університету. Виявлено вплив на репутацію університету таких факторів, як: репутація освітньої послуги, репутація викладачів ВНЗ, репутація споживачів та замовників освітніх послуг. Сформульовано висновок про необхідність репутаційного менеджменту в університеті.

***Ключові слова:** університет, суспільна репутація, довіра, репутаційний менеджмент.*

Постановка проблеми. Актуальність досліджень суспільної репутації вітчизняних університетів є очевидною. Соціологічне опитування, проведене Київським міжнародним інститутом соціології, вказує на те, що 19 % роботодавців та 24 % випускників переконані в тому, що в Україні немає конкурентоспроможних на міжнародному рівні ВНЗ. І хоча серед провідних ВНЗ називають КНУ імені Тараса Шевченка (19 % роботодавців та 21 % випускників), НУ «Києво-Могилянська академія» (14 % роботодавців та 16 % випускників) та НТУ «Київський політехнічний інститут» (14 % роботодавців та 9 % випускників), жоден із них не представлений у світових рейтингах залежно від репутації [1]. Тому дедалі більше українських абітурієнтів намагаються здобути освіту у зарубіжних університетах.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Дослідження чинників та оцінювання рівня репутації ВНЗ є досить новим напрямом економіки освіти. Проблему репутації та суспільної довіри до університетів вивчають російські дослідники І. Васюков, І. В. Воробйова, Є. С. Іноземцева, С. Н. Павлов, К. Пецольдт, Л. Поліщук, С. Д. Резнік, Т. А. Юдіна, А. В. Яковлев. До аналізу репутації вишів долучилися й українські фахівці, однак дослідження проводять насамперед соціальні психологи, а економічних праць із цієї проблеми бракує.

Формулювання цілей. Мета статті — обґрунтувати зміст поняття «репутація університету», основні фактори та механізми їх впливу на університетську репутацію.

Вклад основного матеріалу. У 2011 році фахівцями *Times Higher Education* було розроблено перший рейтинг репутації ВНЗ. У 2012 році ними ж разом із фахівцями інформаційної групи *Thomson Reuters* та служби *Ipsos Media*, яка спеціалізується на вивченні суспільної думки, підготовлено рейтинг репутації світових ВНЗ *World Reputation Rankings* [2]. На відміну від рейтингу найкращих 400 університетів світу він базується виключно на результатах опитування представників професійного співтовариства. У 2012 році ними стали 17 554 учених та викладачів із 137 країн (близько 40 % з яких працюють у США), що на 31 % більше, ніж опитаних у 2011 році. У списку 100 найкращих за репутацією ВНЗ світу — 44 ВНЗ США та 10 британських ВНЗ (табл. 1).

Таблиця 1

**Рейтинг університетів світу залежно від репутації 2012
(Top Universities by Reputation 2012)**

Ранк	Назва університету	Країна	Репутація
1	2	3	4
1	Harvard University	United States	100.0
2	Massachusetts Institute of Technology	United States	87.2
3	University of Cambridge	United Kingdom	80.7
4	Stanford University	United States	72.1
5	University of California Berkeley	United States	71.6
6	University of Oxford	United Kingdom	71.2
7	Princeton University	United States	37.9
8	University of Tokyo	Japan	35.6
9	University of California Los Angeles	United States	33.8
10	Yale University	United States	32.4
11	California Institute of Technology	United States	29.6
12	University of Michigan	United States	23.2
13	Imperial College London	United Kingdom	22.2
14	University of Chicago	United States	21.0
15	Columbia University	United States	20.7
16	Cornell University	United States	20.0
16	University of Toronto	Canada	20.0
18	Johns Hopkins University	United States	17.8
19	University of Pennsylvania	United States	16.3
20	Kyoto University	Japan	15.9
21	University College London	United Kingdom	15.7
22	ETH Zurich — Swiss Federal Institute of Technology Zurich	Switzerland	15.0
23	University of Illinois at Urbana Champaign	United States	13.9

Ранк	Назва університету	Країна	Репутація
1	2	3	4
23	National University of Singapore	Singapore	13.9
25	University of British Columbia	Canada	11.8
25	McGill University	Canada	11.8
27	University of Wisconsin-Madison	United States	11.5
28	University of Washington	United States	11.3
29	London School of Economics and Political Science	United Kingdom	11.1
30	Tsinghua University	China	10.9
31	University of California San Francisco	United States	10.4
32	University of Texas at Austin	United States	10.3
33	Duke University	United States	10.1
34	New York University	United States	9.8
35	Northwestern University	United States	9.6
36	University of California San Diego	United States	9.4
37	Carnegie Mellon University	United States	9.3
38	Peking University	China	8.9
39	University of Hong Kong	Hong Kong	8.7
39	University of Massachusetts	United States	8.7
41	Georgia Institute of Technology	United States	8.5
42	Ludwig-Maximilians-Universität München	Germany	8.4
43	University of Melbourne	Australia	8.1
44	Australian National University	Australia	7.4
44	University of California Davis	United States	7.4
46	University of North Carolina at Chapel Hill	United States	7.2
47	University of Minnesota	United States	7.1
47	Purdue University	United States	7.1
49	University of Edinburgh	United Kingdom	7.0
50	University of Sydney	Australia	6.9

Наявність систематизованої інформації про репутацію університетів є дуже важливою. Проте методика визначення рейтингу поки що не відпрацьовано: якщо у 2011 році враховувалася узагальнена думка громадськості про освітні програми та університетську науку (опитування охоплювало представників академічної громадськості із 131 країни), то у 2012 році наукова діяльність виявилася більш важливою за освітню. Основними критеріями рейтингування репутації університетів стали: цитованість на одну дослідницьку працю; думки світових учених про якість освіти та репутацію того чи іншого університету; дохід від проведених досліджень; кількість студентів та фахівців із-за кордону; дохід у розрахунку на одного фахівця та ін. [3] (табл. 2). Цей рейтинг університетів відповідає англосаксонській моделі освіти, у якій немає або зовсім незначна частка академії наук, а всі дослідження проводяться в університетах країн.

Таблиця 2

Основні критерії рейтингування репутації університетів

Overall indicator	Individual indicators	Percentage weightings
Industry Income — innovation	Research income industry (per academic staff)	2.5 %
International diversity	1) Ratio of international to domestic staff 2) Ratio of international to domestic students	3 % 2 %
Teaching — the learning environment	1) Reputational survey (teaching) 2) PhDs awards per academic 3) Undergrad admitted per academic 4) Income per academic 5) PhDs/undergraduate degrees awarded	15 % 6 % 4.5 % 2.25 % 2.25 %
Research — volume, income and reputation	1) Reputational survey (research) 2) Research income (scaled) 3) Papers per research and academic staff 4) Public research income/total research income	19.5 % 5.25 % 4.5 % 0.75 %
Citations — research influence	Citation impact (normalized average citation per paper)	32.5 %

Проаналізуємо сутність поняття «репутація університету (ВНЗ)». У перекладі з латинської мови «репутація» (*reputatio*) — це «обдумування», «розмірковування». Глумачний словник Вебера трактує «репутацію» як «оцінку, загальну думку про когось», «авторитет», «вплив», «кредит», «престиж», «силу» і синонімом до нього вважає «славу» [4, с. 495]. Т. Лоусон та Д. Геррод вбачають прямий зв'язок між репутацією та «чесною (*honour*)»: «репутація (*honour*) — термін, що відбиває становище індивіда в суспільстві, а також суб'єктивне відчуття поваги, що виникає у зв'язку з таким становищем. Соціальна репутація є важливою характеристикою в багатьох суспільствах, оскільки пов'язана з уявленнями про відповідну поведінку і повагу групи стосовно її володаря» [5, с. 18].

Найчастіше ж репутацію визначають як колективну думку про організацію (її переваги і недоліки), яка формується протягом часу у свідомості цільових груп (стейкхолдерів) на основі реального досвіду взаємодії цільових груп з організацією, на доказових аргументах та експертній оцінці авторитетними фахівцями економічної, соціальної та екологічної діяльності організації. Репутація, таким чином, характеризується певним рівнем *суспільної довіри* до організації. Репутація пов'язана з колишньою діяльністю, але впливає на майбутню. Більш того, репутація обов'язково випереджає організацію [6]. У західних країнах через це дедалі частіше репутацію пов'язують із «соціальною відповідальністю» та «соціальною місією» організації [7; 8].

Університет є відкритою системою, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем та залежить від нього, насамперед від різних цільових груп інтересів, поведінка яких впливає на його майбутнє. Серед них:

1) нормативні групи (зовнішні — органи влади, громадські організації, профспілкові об'єднання тощо; внутрішні — вчені ради, спостережні ради, ради попечителів ВНЗ), які встановлюють закони і правила освітньої діяльності, здійснюють оцінку, ліцензування та акредитацію ВНЗ;

2) функціональні групи (постачальники ресурсів, інвестори, керівництво та викладачі, колишні випускники університету, роботодавці і кадрові агентства, ЗМІ), які надають освітні послуги, створюють умови для навчального процесу і розвитку ВНЗ, замовляють освітню підготовку та беруть участь у працевлаштуванні випускників ВНЗ;

3) безпосередні споживачі освіти (студенти).

Стійкою є думка про ВНЗ усіх цільових груп людей на основі сформованого у них образу цього закладу, що виникає внаслідок або безпосереднього контакту з ВНЗ, або на основі інформації, одержаної про цей ВНЗ із інших джерел, і закладає репутацію ВНЗ [9, с. 51]. Причому для кожної групи створюються своя цінність, своя соціальна репутація, а разом — певне «репутаційне поле ВНЗ» [6].

Репутація ВНЗ може бути як позитивною, так і негативною. Позитивна репутація освітнього закладу породжує *довіру до його освітньої діяльності*, є найважливішим фактором, що впливає на вибір покупцем освітньої послуги, виконує роль нецінового сигналу, який (як і сигнали цінові) координує економічну поведінку суб'єктів ринку освітніх послуг [10, с. 171], знижує ризик діяльності кожного з них. Позитивна репутація ВНЗ дає можливість також легко здобувати різні ресурси для себе, підвищуючи цим якість своєї роботи. Наприклад, «бренди» провідних юридичних ВНЗ України успішно використовують викладачі, які мають приватну практику у державних і недержавних установах (юридичних фірмах, нотаріаті, адвокатурі тощо), випускники при працевлаштуванні та просуванні по службі, адміністратори ВНЗ для пошуку інвесторів, при прийомі абітурієнтів та визначенні рівня оплати за навчання.

Негативна репутація може спрацювати як фактор руйнації освітніх ринків. Слід погодитися з В. Мортіковим, який стверджує, що у деяких ВНЗ України досить низьким є рівень викладання, існує практика видавання сфальшованих дипломів. Роботодавець, який зіткнувся з невідповідністю диплома людини та її професійних якостей, починає *не довіряти* системі атестації кадрів вищою школою взагалі чи окремими закладами зокрема. Попит на відповідні категорії спеціалістів падає. Ринок освіти і ринок праці починають давати збої, працювати не на повну силу [11, с. 51]. Низькі оцінки сфери вищої освіти

ти обертаються проблемами навіть для ефективних ВНЗ, наявність же неефективних ВНЗ накладає відбиток на репутацію всієї галузі.

Зазначимо, що проблема довіри у сфері освітньої діяльності взагалі є недостатньо усвідомленою. Більшість економічних досліджень стосуються або сутності довіри як такої, або довіри до окремих інститутів та установ. Тим часом «інститут довіри є особливою неформальною нормою в суспільстві, що відображає стосунки людей у всіх виявах людської діяльності і формується протягом тривалого періоду. Особливість означеного інституту полягає у тому, що його досить складно виразити у формалізованій формі — у формі закону чи будь-якого підзаконного акта, оскільки в такому разі він припиняє існувати як самостійний особливий інститут. Довіра в найбільш широкому розумінні слова означає впевненість людини в добросовісності, чесності, добропорядності, щиросердечності, правильності ставлення інших осіб до чогонебудь» [12, с. 11].

У новій інституціональній теорії довіра тлумачиться як очікування неопортуністичної поведінки інших агентів, без застосування підступності, відповідно до контракту та тих обмежень, що ним обумовлені. «Довіра — це очікування, яке виникає у членів співтовариства, стосовно того, що інші його члени поводитимуться більш-менш передбачувано, чесно і з увагою до потреб оточуючих, узгоджено з деякими загальними нормами» [13]. Проблема довіри набуває особливого значення у разі невизначеності та неконтрольованості майбутнього, коли відсутня необхідна інформація для прийняття рішення і подальших дій, тобто тоді, коли немає впевненості у повному контролі над майбутніми подіями, що залежать від людських дій [14, с. 10–11]. Довіра — це готовність бути залежним від інших людей в ситуації невизначеності і в очікуванні певної вигоди від цього [15]. Інколи навіть зазначають, що довіра знаходиться між знанням і незнанням. Тоді довіряти — означає діяти так, нібито ризик відсутній.

Урешті-решт, довіра є способом накопичення соціального капіталу, основою соціальної злагоди. Саме довіра (за критеріями глибини, якості, довгостроковості, багатовекторності, за наслідками — взаємовигідності) формує орієнтацію, здатність, бажання і готовність до балансу соціальних інтересів, до співробітництва, діалогу, партнерства, асоціювання. Виправданість довіри завдає вектор соціальним відносинам між соціальними суб'єктами в будь-якій сфері: або конструктивний, або, навпаки, деструктивний. У першому випадку виникають розуміння, діалог між соціальними суб'єктами; *недовіра* стає бар'єром для угод і взаємовигідних обмінів, веде до зміни партнерів, ігнорування їх соціальних інтересів, формування негативного іміджу [16]. Причому недовіру породжують навіть одиничні випадки недобросовісної поведінки індивідів або інститутів.

ВНЗ продають свої послуги саме на ринку *довірчих благ*, якість яких не можна оцінити прямо, її складно визначити навіть після споживання товару. Такі блага характеризуються або неможливістю одержання необхідної інформації про якість освіти, або доволі високими витратами вимірювання якості з боку покупця (споживача) блага. Споживачі фактично не знають, що вони купують. Не завжди зрозуміло й те, чи купили вони щось узагалі. Більш того, на ринках освітніх послуг, якими клієнти користуються епізодично або лише один раз у житті, існує досить високий ризик стати ошуканим, тому і думку про репутацію протилежної сторони безпосередньо сформулювати складно [11, с. 51]. Невипадково економісти називають освітні послуги довірчим благом з дуже відстроченим і невизначеним періодом «перевірки на довіру» [17].

Характерною рисою освітнього ринку є й асиметрія інформації між його основними контрагентами — ВНЗ та студентами (їхніми родинами) і пов'язані з нею ризик недобросовісної поведінки і негативний відбір. Використовуючи інформаційну асиметрію ринку на свою користь, ВНЗ можуть надавати стандартні освітні послуги з максимальною економією коштів і ресурсів, наймати викладачів із нижчою кваліфікацією за меншу зарплату, брати гроші за додаткові послуги або необгрунтовано піднімати ціну за навчання за контрактом, утримуватися від оновлення змісту навчальних програм і лекційних курсів, матеріально-технічної бази навчального процесу, знижувати вимоги до студентів під час заліків та іспитів, аби втримати найбільш платоспроможних із них [18]. Набагато ж гірше те, що ВНЗ як продавець може постачати на ринок товар низької якості, видаючи його за товар високої якості. Такий ВНЗ орієнтується на тих, хто зацікавлений лише у формальному титулі освіти, а також на абітурієнтів із низькою платоспроможністю. По суті, створюється ринок освітніх «благ нижчого порядку», попит на які збільшується в умовах низького рівня життя населення і навіть при підвищенні цін на такі блага. При цьому жоден ВНЗ не компенсує втрати студентів і замовників освітніх послуг у разі їх низької якості. Хоча за наявності постконтрактної асиметрії інформації або виявлення недобросовісності щодо інформування про якість освітньої послуги студент повинен мати можливість перевестись до іншого ВНЗ або на іншу навчальну програму.

За таких умов, як слушно підкреслює О. Марченко, однією з істотних санкцій для освітньої організації за невиконання контракту є *втрата репутації*, створеної за період тривалої дії на ринку освітніх послуг. Для сфери освіти ця санкція неокласичного контракту є однією з головних і найбільш витратною, оскільки репутація, з одного боку, є основоположною конкурентною перевагою навчального закладу, а з другого — її втрата має не одиничний (стосовно конкретного учня), а загальний характер, тому що вибір покупцем продавця освітніх послуг ґрунтується на вивченні відгуків інших покупців.

Утрата репутації означає для освітнього закладу втрату ринку, а її поновлення вимагає від нього доволі значних витрат часу і коштів [10, с. 171].

Утім, ще більші витрати несе вся освітня галузь. Люди, які не довіряють один одному, можуть співпрацювати лише в рамках формальних правил і регламентацій, потребують контролюючого апарату. Тобто, недовіра накладає на економічну діяльність суспільства щось на кшталт додаткового мита. Якщо немає довіри, виникає спокуса відтворити старі ієрархії і повернути більшість організаційних функцій під контроль певного «центру» [15]. У сфері освіти тепер потрібно створювати спеціальні структури, які б забезпечували захист суб'єктів освітніх відносин від опортунізму. Наприклад, недовіра суспільства до системи вступних іспитів у ВНЗ привела до появи таких секторів освітніх послуг, як зовнішнє незалежне оцінювання в Україні та єдиний державний іспит у РФ. Але чиновники з таких структур майже відразу усвідомили, що їх існування залежить від збереження недовіри, і тільки збільшують «витрати недовіри».

Водночас не тільки університет має певні зобов'язання перед цільовими групами, а й групи повинні брати на себе відповідні репутаційні зобов'язання перед університетом. У багатьох випадках зворотний вплив репутації цільових аудиторій на освітню діяльність університету стає вирішальним фактором її ефективності. Так, репутація освітньої послуги університету може бути підсилена *репутацією окремих викладачів ВНЗ* за наявності у них соціальної позиції та бажання її відстоювати. Адже завданням вищої освіти є передавання студентам знань, прагнення істини. Невипадково університети у всьому світі здавна претендували на особливі привілеї (незалежність, академічні свободи) і мали підтримку суспільства саме завдяки своїй репутації непідкупності і прагнення суспільного блага [19]. Показовими для освітньої сфери стали події червня 2011 р. в Оксфордському університеті, який оголосив вотум недовіри урядовим реформам вищої освіти та політиці міністерства вищої освіти під керівництвом Девіда Вілетса. Головна претензія: різко скоротивши фінансування на оплату праці викладачів, уряд вирішив перекрити цей пункт витрат за рахунок підняття плати за навчання для студентів. Рішення було прийнято 283 голосами проти п'яти на зборах конгрегації — університетського законодавчого органу, до якого входять викладачі і дослідники, а не представники адміністрації. Викладачі пояснили: «Оксфорд першочергово прагне академічної досконалості, захисту академічних дисциплін без огляду на ринкові цінності та ідеї освіти як цілісної, підтримуваної державою діяльності, котра доступна якнайширшим верствам молодих людей» [20].

У той же час репутація університету може бути надовго втрачена через корупцію і хабарництво деяких викладачів. В окремих регіонах світу корупція у ВНЗ призвела не тільки до підриву суспільної довіри до університетів, а й до сприйняття суспільством їх діяльності як протизаконної і ганебної.

Ф. Дж. Альтбах, директор Міжнародного центру з вищої освіти Коледжу Бостона, наводить декілька прикладів корупційних практик у різних країнах. Так, у перебігу реалізації програми з боротьби з шахрайством у сфері вищої освіти Університет в Порт Харкорт на півдні Нігерії анулював ступені 7 254 своїх випускників. Ректор Університету звинуватив позбавлених ступенів або в шахрайстві на іспитах, або у фальсифікаціях академічних результатів, причому в окремих випадках — ще у 1966 р. За його словами, нігерійська вища освіта серйозно корумпована, а багато студентів були зараховані до ВНЗ на підставі підроблених атестатів про закінчення середньої школи.

У Південній Кореї уряд висунув вимогу, аби три приватних університети звільнили 68 викладачів і співробітників адміністрації, звинувачених у розтраті, нецільовому використанні фондів та хабарництві. У результаті розслідування було з'ясовано, що один із ВНЗ використав кошти розміром 4, 9 млн дол. для особистих цілей і незаконно перерозподілив ще 4, 6 млн дол.

У Росії родинам доводиться щорічно витратити близько 300 млн дол. на хабарі, аби забезпечити вступ своїх дітей до університету, а потім ще 700 млн після зарахування. Є припущення, що сума хабарів у вищій школі варіюється в межах від 2 до 5 млрд дол. на рік. Родинні і політичні зв'язки — ще одне джерело корупції при зарахуванні до ВНЗ [21].

В Україні, за даними загальнонаціонального опитування студентів [22], з випадками корупції у ВНЗ безпосередньо стикалися 33 % студентів, ще 29 % чули про це від інших. Причому на поширеність корупційних практик не впливає ні форма власності навчального закладу (державна, комунальна, приватна), ні форма навчання (стаціонарна, заочна), ні спосіб фінансування (бюджетний чи контрактний). Найчастіше стикаються з корупцією студенти, які навчаються на юридичних спеціальностях (39,1 %). Найменш корумпованими виявилися спеціальності суспільно-гуманітарного профілю (25,4 %). Корупція, як правило, ототожнюється з хабарництвом, здирицтвом, зловживанням службовим становищем в особистих цілях, купівлею рефератів, курсових та дипломних робіт.

Значний вплив на репутацію університету справляє *репутація самих студентів як безпосередніх споживачів освітніх послуг*. Останню, як правило, формують індивідуальні соціально-психологічні особливості поведінки: ціннісні орієнтації при здобуванні освіти, освітні інтереси, активність людини в опануванні тими чи іншими науками, суспільний статус. Саме висока репутація студентства є одним із факторів престижності навчання у Принстонському університеті (США), де всі студенти зобов'язані дотримуватися «Кодексу честі», заснованого ще в 1893 р., або політики академічної добросовісності. На кожному іспиті, який студенти складають у Принстоні, і на кожній письмовій роботі вони повинні написати і підписати «клятву честі»: «Я клянусь своєю честю, що я не порушив Кодекс честі на цьому іспиті». Якщо це пись-

мова робота, студенти повинні написати клятву, що в ній немає плагіату. З 1980 року в обов'язки студентів входить доповідати про будь-який випадок порушення «Кодексу честі». Тому всі іспити в Принстоні проходять без присутності викладача або асистента. Порушення «Кодексу честі» може призвести до тимчасового або постійного відрахування з університету [23]. Аналогічні позиції має і Гарвардський університет (США). Багатох вразило нещодавнє відрахування з університету 60 студентів та застосування ще до такої самої кількості студентів «іншого покарання» за масове списування на іспиті з «Основ роботи Конгресу». Президент Гарварду Дрю Фауст заявила: подібна поведінка є «абсолютно неприйнятною практикою, що порушує традиції інтелектуального пошуку, якими славиться університет» [24].

Науковцям добре відомий й ефект співнавчання, під яким розуміють вплив на академічну успішність студента поведінки та успішності інших студентів. Так, у групі з добре підготовленими і відповідальними студентами викладач може запропонувати більш складний матеріал, витрачаючи на пояснення менше часу і зусиль. Досягнення товаришів можуть стимулювати студента, якщо він намагатиметься повторити їх успіх, або, навпаки, призвести до сумнівів у своїх здібностях. Тому найбільш престижні університети США свідомо обмежують прийом і відмовляються від деяких платоспроможних студентів, а не жертвують академічною атмосферою заради доходів. Зі свого боку велика кількість батьків, обираючи ВНЗ, цікавляться не тільки прогресивністю програм навчання, а й соціально-економічним статусом та нормами поведінки студентів, з якими спілкуватиметься їхня дитина. Концентруючи у себе найкращих студентів, провідні ВНЗ мають більше можливостей залучати громадське і приватне фінансування, що ще більше закріплює ієрархію ВНЗ [25, с. 106–108].

На жаль, ціннісні орієнтації та освітні інтереси українських студентів неконкретні, послаблені невизначеністю ролі та неефективністю органів студентського самоврядування щодо розв'язання питань організації навчального процесу, призначення стипендій, працевлаштування тощо. Водночас очікування студентства достатньо прагматичні: чим вищий статус у суспільстві забезпечує диплом того чи іншого ВНЗ, тим вище оцінюється ділова репутація ВНЗ. Високим попитом у студентів користуються ВНЗ, які дають відчутні вигоди від інвестування у навчання, а саме: необхідні знання, можливості культурного і професійного зростання, гідний рівень майбутньої зарплати та перспективи на ринку праці. І навпаки, неprestижною є освіта у тих ВНЗ, до яких легко вступити, а після закінчення яких не можна знайти роботу.

Важливим фактором впливу на репутацію університету є *репутація його випускників*. Гарвардський університет закінчили вісім президентів США (у тому числі нинішній — Барак Обама), 49 лауреатів Нобелівської премії (були випускниками, викладачами або працівниками університету), 36 лауреатів Пулітцерівської премії. Єльський університет (США) закінчили п'ять

президентів США, 12 лауреатів Нобелівської премії (з них п'ять — з економіки), провідні політики, бізнесмени, діячі культури і мистецтва, спорту. Принстонський університет пов'язаний із 35 лауреатами Нобелівської премії і 19 переможцями Національної наукової медалі США. Оксфорд закінчили 25 британських прем'єр-міністрів.

Українські ВНЗ за весь час їх існування підготували багато відомих науковців, культурних, громадських та політичних діячів. Серед видатних випускників Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, наприклад, три лауреати Нобелівської премії — біолог І. Мечников, економіст С. Кузнець, фізик Л. Ландау. Однак чи завжди українські університети можуть пишатися тими, хто став їх випускником у пострадянський період? Чи додають довіри до ВНЗ випадки сфальшованих або «загублених» дипломів ВНЗ, які виявляють у політиків достатньо високого рангу? Чи можна довіряти університету, у вчених радах якого захищають свої дисертації ті, чії рукописи дисертацій потім неможливо відшукати в каталогах наукової бібліотеки?

На репутацію ВНЗ прямо впливає *репутація роботодавців як інвесторів та замовників освіти*. У 2004 році освітнє середовище СНД сколихнуло події навколо Російського державного гуманітарного університету, який міг стати найбагатшим ВНЗ Росії, оскільки тісно співпрацював і мав десятирічний договір про співробітництво і фінансову підтримку освітніх програм (близько 100 млн дол.) з боку компанії «ЮКОС». Представники «ЮКОС» входили до Ради попечителів при університеті. Всі освітні програми, які фінансував «ЮКОС», обговорювалися за участю представників нафтової компанії. Були збільшені зарплати викладачів, з'явилися іменні стипендії для студентів, відремонтовані аудиторії. Проте після арешту М. Ходорковського університет, отримавши до того перші 5 млн дол., вирішив відмовитися від решти коштів, аби «не підривати репутацію». Позиції викладачів і студентів розділилися за принципом «репутація чи лояльність до влади» [26].

В Україні багато роботодавців теж сприймають вищу освіту як соціальну норму, що визначає поведінку працівника у процесі праці, такі його якості, як дисциплінованість, старанність, комунікабельність, відповідальність, мотивованість, уміння і намагання опановувати нові знання. І це добре. Однак останнє опитування вітчизняних роботодавців виявило, що свідченням ефективної роботи університету для цієї цільової групи є зовсім не наукова діяльність (на відміну від критеріїв світового рейтингу репутації університетів), а попит на випускників з боку вітчизняних і зарубіжних роботодавців (63 % опитаних), наявність реальних програм співпраці ВНЗ з роботодавцями у сфері підготовки персоналу (42 %), співробітництво із зарубіжними університетами (28 %), репутація університету серед експертів у галузі освіти (33 %), авторитетність викладачів і дослідників, що працюють в університеті (30 %). Найменш важ-

ливими виявилися такі фактори репутації, як кількість публікацій співробітників у наукових виданнях, кількість проектів, право на проведення яких було отримано на конкурсній основі, наявність серед випускників університету осіб, які займають провідні позиції у владі, бізнесі, ЗМІ, участь університету в соціально-економічному і культурному житті регіону та ін. [27].

Інша проблема впливає з того, що деякі ВНЗ приймають студентів на навчання за направленням від конкретних державних установ та організацій з обов'язковим відпрацюванням у них певної кількості років після закінчення ВНЗ. А чи можуть бути впевненими, наприклад, українські юридичні ВНЗ, які готують кадри для правоохоронних органів, що їх репутація не постраждає від постійного падіння довіри населення України до самих правоохоронних органів? Саме на це прямо вказують дослідження соціологічної групи «Рейтинг», проведені 16–24 грудня 2011 року [28, с. 22], соціологічне опитування, що проходилося Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва та соціологічною службою Центру Разумкова у березні-квітні 2012 року [29, с. 6]. Причому негативна оцінка діяльності правоохоронних структур та судів значною мірою зумовлена переконанням суспільства у високому рівні їх корумпованості, а міліцію українці дедалі частіше сприймають як фактор небезпечності, а не захисту.

Висновки. Формування суспільної репутації університету потребує часу і значних зусиль репутаційного менеджменту. В широкому сенсі йдеться про розробку та реалізацію довгострокової стратегії ВНЗ, спрямованої на формування, підтримку і захист репутації освітньої організації та її керівників. Суспільна репутація університету має розглядатися як стратегічний ресурс його розвитку. Здобувши довіру і практичну підтримку насамперед таких цільових груп, як викладачі, студенти і колишні випускники, роботодавці і замовники вищої освіти, керівництво університету набуває можливості зміцнити позиції навчального закладу не тільки на ринку освітніх послуг, а й у суспільному житті країни. Водночас і названі цільові групи повинні брати на себе репутаційні зобов'язання перед університетом, сприяючи власною репутацією зростанню ефективності освітньої діяльності університету.

ЛІТЕРАТУРА

1. Половина випускників і роботодавців не бачать в Україні гідних вузів // Укр. правда. — 2012. — 9 груд.
2. THE: рейтинг репутації університетов — 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.unirating.ru/ftproot/files/THE %20Reputation202012.pdf](http://www.unirating.ru/ftproot/files/THE_%20Reputation202012.pdf)
3. Рейтинг університетов мира по их репутации 2012 по версии Times [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.e-educ.ru/283-reyting-universitetov-mira-po-ih-reputacii-2012-po-versii-times.html>

4. Webster's New Complete Theasaurus. — USA : Smithmark Reference, 1995. — 690 p.
5. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности : пер. с англ. — М. : Консалт. группа «ИМИДЖ-Контакт», 2003. — 367 с.
6. Комиссарова М. Н. Репутационная стратегия и структура репутационного поля: этапы разработки [Электронный ресурс] / М. Н. Комиссарова. — Режим доступа: <http://www.sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/2351-2012-04-27-08-57-23>
7. Новиченкова Л. Деловая репутация: от системы к результату [Электронный ресурс] / Л. Новиченкова. — Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=003132>
8. Тривайло А. Ю. Формирование репутационного капитала организации [Электронный ресурс] / А. Ю. Тривайло, И. П. Миколайчук. — Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/021210/23.html>
9. Резник С. Д. Система и механизмы управления репутацией высшего учебного заведения / С. Д. Резник, Т. А. Юдина // Университ. управление: практика и анализ. — 2010. — № 2. — С. 51–57.
10. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2010. — 448 с.
11. Мортіков В. До питання про поняттєвий апарат і основні проблеми економіки невизначеності / В. Мортіков // Економіка України. — 2006. — № 1. — С. 46–51.
12. Малий І. Й. Інститут довіри та конкурентоспроможність національної економіки / І. Й. Малий // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. — К., 2009. — Вип. 19. — С. 11–16.
13. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию : пер. с англ. / Ф. Фукуяма. — М. : ООО «Издательство АСТ» : ЗАО НПП «Ермак», 2004. — 730 с.
14. Штомпка П. Социология: анализ современного общества / П. Штомпка : пер. с польск. С. М. Червонной. — М. : Логос, 2005.
15. Харчилава Х. П. Доверие и устойчивое развитие экономики [Текст] / Х. П. Харчилава // Капитал страны: журнал об инвестиционных возможностях России. — 2009. — 19 окт.
16. Панькова О. В. Доверие как основа формирования и развития социального капитала [Электронный ресурс] / О. В. Панькова. — Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/socek/2009/index.htm
17. Гребнев Л. С. Рынок, услуги и образование: между экономикой и правом / Л. С. Гребнев // Высш. образование в России. — 2011. — № 5. — С. 40–49.
18. Дондоков С. Б. Недобросовестное поведение вузов в образовательных отношениях: причины и меры противодействия / С. Б. Дондоков // Вопр. экономики и права. — 2010. — № 11. — С. 70–75.
19. Альтбах Ф. Дж. Коррупция в университете: ситуация усугубляется [Электронный ресурс] / Ф. Дж. Альтбах. — Режим доступа: http://www.ocm.perm.ru/stat/stat_18.htm

20. Совсун І. У Британії головні — університети, а не міністри [Електронний ресурс] / І. Совсун. — Режим доступу: <http://education.unian.net/ukr/detail/190883>
21. Стетар Дж. Противостояние коррупции: частное высшее образование в Украине [Электронный ресурс] / Дж. Стетар, О. Паньч, Б. Ченг. — Режим доступа: http://www.osm.perm.ru/stat/stat_20.htm
22. Корупція у ВНЗ: содопитування [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dyvensit.org/novyny/36-education/3156-korupcija-u-vnz-socopytuvannja>
23. Принстонский университет [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Принстонский_университет
24. Из Гарварда исключили 60 студентов за списывание [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.segodnya.ua/politics/pnews/Iz-Garvarda-isklyuchili-60-studentov-za-spisyvanie.html>
25. Польдин О. В. Эффекты сообучения в высшем образовании: обзор теоретических и имперических подходов [Электронный ресурс] / О. В. Польдин, М. М. Юдкевич. — Режим доступа: <http://www.ecsocman.hse.ru/data/2012/07/13/1266643245/Poldin.pdf>
26. Профессура и студенты разделились по принципу «репутация или лояльность» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.2004.novayagazeta.ru/nomer/2004/06n/n06n-s04.shtml>
27. Випускники українських ВНЗ очима роботодавців [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.yourcompass.org/PDF%20Tables/Employees%20on%20University_Graduates.pdf
28. Правоохоронні органи України: довіра та оцінки населення, проблеми внутрішньої безпеки та готовність до співпраці [Електронний ресурс] / Соціологічна група «Рейтинг», 2012, січень. — Режим доступу: http://www.ratinggroup.com.ua/upload/files/RG_life_Safety_012012.3.pdf
29. Мельник М. Ставлення населення до правоохоронних органів та судів в Україні [Електронний ресурс] / М. Мельник, М. Міщенко. — Режим доступу: http://www.uceps.org/upload/mmelnyk_mishchenko_law-enforcement_XII-2012.pdf

ОБЩЕСТВЕННАЯ РЕПУТАЦИЯ УНИВЕРСИТЕТА: ФАКТОР ДОВЕРИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Шевченко Л. С.

Раскрыты содержание и пути формирования общественной репутации и доверия к университету. Определено влияние на репутацию университета таких факторов, как репутация образовательной услуги, репутация преподавателей вуза, репутация потребителей и заказчиков образовательных услуг. Сформулирован вывод о необходимости репутационного менеджмента в университете.

Ключевые слова: университет, общественная репутация, доверие, репутационный менеджмент.

THE PUBLIC REPUTATION OF THE UNIVERSITY: THE FACTOR OF THE TRUST IN THE EDUCATIONAL SPHERE

Shevchenko L. S.

The content and ways of the forming of the social reputation and the trust in the university are investigated. The influence on the university reputation such factors, as reputation of the educational service, the university teacher's reputation, the reputation of the consumers and customers of the educational services, are exposed. The conclusion about necessity of the reputational management is drawn.

Key words: *university, social reputation, trust, reputational management.*

УДК 330. 1: 330; 341,1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КРАУДСОРСИНГУ ЯК ТЕХНОЛОГІЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЗНАНЬ

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

Розкрито зміст інтелектуального краудсорсингу як технології інтелектуальної співпраці поєднаних соціальними мережами носіїв неявних знань з продукування інтелектуального продукту. Доведено, що краудсорсинг є важливим елементом мережевої економіки, механізмом, що сприяє конвергенції суб'єктів інтеграції неявних знань та формуванню соціального капіталу інформаційного суспільства, чинником підвищення аллокаційної ефективності, позитивного синергетичного ефекту, економії трансакційних витрат інтеграції знань.

Ключові слова: *краудсорсинг, інтеграція знань, мережева економіка, конвергенція, соціальний капітал, глобальний знаннеінтеграційний простір краудсорсингу.*

Постановка проблеми. Інформаційне суспільство характеризується новими технологіями, основу яких складає мережева взаємодія учасників виробничого процесу, суб'єктів інноваційної діяльності тощо. Інтеграція знань на базі новітніх інформаційно-комунікаційних технологій набуває наднаціо-

нального характеру, оскільки до цього процесу залучаються знання величезної кількості людей, інтелектуальна співпраця яких завдяки соціальним мережам позбавляється територіальних, професійних, культурних, корпоративних обмежень. «Реміснича епоха передбачала, що все виробництво зосереджено в одних руках — це селфсорсинг. Індустріальна епоха привела до поділу праці — інсорсингу. Постіндустріальне суспільство запропонувало аутсорсинг, коли послуги стали виводитися за рамки одного підприємства, формуючи, таким чином, сервісну економіку. Аутсорсинг створив економічну основу для партнерських відносин між компаніями, привів до тріумфу стандарту соціальної відповідальності. Інформаційна епоха відкрила шлях краудсорсингу» [1].

Зараз мережеві технології використання знань необмеженої кількості людей, зокрема інтелектуальний краудсорсинг, викликають значний інтерес у організацій бізнесу, оскільки вони дозволяють без значних додаткових витрат суттєво прискорити прийняття управлінських рішень, розробку продуктів, послуг, технологій. Це актуалізує дослідження теоретичних основ зазначених технологій, що забезпечить їх ефективне використання на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Першим дослідником і популяризатором краудсорсингу є редактор і журналіст журналу Wired Джефф Хау, який у 2006 р. уперше використав термін «краудсорсинг», посилаючись на «висловлювання одного з керівників компанії Procter & Gamble, що, на відміну від аутсорсингу, який не дуже відрізняється від звичайного найму, краудсорсинг полягає у залученні людей ззовні та їх участі у творчому спільному процесі на засадах відкритого входу (Open Call)» [1]. Термін «інтелектуальний краудсорсинг» застосував журналіст The Economist Мартін Джайлс [2, с. 82]. У 2012 р. в Росії відбулася перша блок-конференція з краудсорсингу «CROWDCON Краудсорсинг в Росії», на якій обговорювалися актуальні теми впровадження різних видів краудсорсингових технологій для ефективного менеджменту ідей, розвитку бізнес-інновацій, соціального конструювання майбутнього, фінансування проектів, розробки та виробництва товарів [3].

У теперішній час дослідження інтелектуального краудсорсингу обмежуються доведенням його практичної цінності для менеджменту корпорацій, розвитку громадянської активності [4]. На нашу думку, ця технологія інтеграції знань, застосування якої породжує значні зміни не тільки у бізнесі і менеджменті, а й в освіті, консалтингу, соціальних відносинах, державному управлінні, потребує комплексного теоретичного аналізу. Важливим є формування наукової концепції інтелектуального краудсорсингу.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування теоретичних засад інтелектуального краудсорсингу як категорії економіки знань.

Виклад основного матеріалу. Інтеграція знань у виробництві, науці, освіті, інноваційній діяльності та ін. — це комплексний багатостадійний процес руху знань, що охоплює такі взаємопов'язані стадії, як створення, залучення, засвоєння, перетворення (трансформація), обмін, збереження, використання знань. Його кінцевим результатом є втілення знань у матеріальні і нематеріальні продукти, послуги, технології.

Головними формами знання, що інтегрується, є:

– кодифіковане (явне або формалізоване) знання, яке є відокремленим від людини, представленим у знаковій формі чи у формі символів;

– суб'єктивне (неявне або неформалізоване) знання (індивідуальне і колективне) як система понять, що відображають ставлення людини (групи людей) до дійсності та виступають продуктом її пізнавальної діяльності. Неявні знання «накопичуються і використовуються, але фактично ніде не формулюються цілком і повністю. Навички і особисті напрацювання окремих майстрів, корпоративні традиції технічної культури — все це мають конкретні люди і компанії» [5, с. 45]. М. Мариничева поділяє неявні знання на три групи: знання, яких немає сенсу висловлювати, оскільки це наочно; знання, які людина не може сформулювати, але може продемонструвати, як це треба робити; знання, які людина, у принципі може сформулювати словами, якщо це буде необхідно [6, с. 17].

Л. Федулова визначає неявне знання як невідокремлене від людини знання, котре може бути як персональним, так і колективним [7, с. 39]. На рівні організації колективне знання (знання груп людей і організації в цілому) становить ключові компетенції¹, як згустки знань і навичок, що дозволяють у сконцентрованому вигляді виявити генетичні джерела її виживання і розвитку в конкретному діловому середовищі.

Традиційно інтеграція неявних знань базується на безпосередніх суб'єкт-суб'єктних відносинах, наприклад, учителя і учня (групи учнів) у процесі навчання; консультанта і його клієнта при консультуванні тощо. У теперішній час виникають і поширюються нові технології інтеграції неявних знань, «які людина, у принципі, може сформулювати словами, якщо це буде необхідно», основу котрих складає Інтернет — «невідомий до цього часу механізм поширення знань» [9, с. 34]. Однією з таких технологій є інтелектуальний краудсорсинг (від англ. *crowd-source-using* — використання джерел ресурсів «натовпу») — технологія використання колективного розуму (інтелектуального потенціалу) інтернет-спільноти. «Краудсорсинг — залучення безлічі людей для спільної роботи з використанням сучасних інтернет-технологій як

¹ Фахівці Гарвардського університету визначають ключову компетенцію як «колективне навчання організації» у сфері координації різноманітних виробничих здібностей персоналу компанії у сфері інтеграції різноманітних потоків технологій [8, с. 100].

середовища для колективної діяльності. По суті це модель розподіленого вирішення завдань за допомогою групи людей, де кращі рішення вибираються з великої кількості варіантів» [10].

Зараз існують і поширюються різні краудсорсингові технології, серед яких: інтелектуальний краудсорсинг — використання колективного розуму, краудфандинг (*donation of crowd* — добровільний внесок «натовпу») — колективне фінансування, краудрекрутинг (*crowd-recruiting*) — колективний підбір персоналу та ін. Цю статтю присвячено аналізу інтелектуального краудсорсингу.

У своїй праці «Краудсорсинг. Колективний розум как инструмент развития бизнеса» Дж. Хау зазначає: «Головний принцип, який є рушійною силою краудсорсингу, означає: у групи знань більше, ніж у окремої людини. Вся хитрість полягає в тому, аби створити умови для реалізації цих знань» [9, с. 263].

Інтелектуальний краудсорсинг є технологією інтеграції неявних знань величезної кількості людей, яких об'єднує Інтернет, котрий, за висловлюванням Мартіна Джайлса, активно колонізується соціальними мережами [2, с. 82]. Ця технологія орієнтована на знання «натовпу», який «об'єднує людей найрізноманітніших здібностей, окремі особистості навіть мають науковий талант, досвід викладацької роботи. Компанії, що розмірковують хоча б на крок уперед, намагаються залучати цей інтелектуальний капітал і як наслідок змінюють прийняті підходи до процесу дослідницької роботи і розвитку в цілому» [9, с. 145].

Інтелектуальний краудсорсинг — це технологія інтелектуальної співпраці у соціальних інтернет-мережах, що спрямовується на сумісне створення інтелектуального продукту на основі інтеграції неявних знань великої кількості людей («натовпу»).

Розглянемо зміст інтелектуального краудсорсингу в системі координат категорій економічної теорії.

По-перше, виникнення та розвиток краудсорсингу безпосередньо пов'язані з формуванням *мережевої економіки*. М. Кастельс називає сучасне глобальне суспільство суспільством мережевих структур [11; 12]. «Мережевий принцип організації виробництва, ринку, капіталу та інших економічних і соціальних форм та інститутів відомий як одна з принципових змін, які щонайменше порівняні із “інформаційною революцією”» [13, с. 19].

Інтелектуальний краудсорсинг передбачає використання соціальних мереж інформаційного суспільства, завдяки яким, як пише М. Джайлс, «на допомогу індивідуальному інтелекту постійно приходиме колективний розум» [2, с. 13]. Розвиток соціальних мереж суттєво спрощує процес інтеграції індивідуальних і колективних неявних знань, оскільки, наприклад, інформація про проблему, для розв'язання якої вони необхідні, стає доступною великій кількості людей.

Соціальні мережі сприяють інтелектуальній співпраці носіїв неявних знань, долаючи територіальні, корпоративні, освітні, професійні та інші обмеження. На думку І. Стрілець, «мережа як система децентралізованого управління набуває усе більш важливого значення. На базі мережевого принципу фірми будують свої як внутрішні, так і зовнішні зв'язки, причому подібні процеси відбуваються у різних культурних і національних контекстах» [14, с. 20].

На відміну від традиційних технологій інтеграції неявних знань — навчання і консультування, інтелектуальний краудсорсинг, по-перше, суттєво розширює коло суб'єктів, знання яких інтегруються для досягнення певної мети; по-друге, значно збільшує масштаб залучення, обміну та використання неявних знань людей, необхідних для створення інтелектуального продукту. Так, навчання як інтелектуальна співпраця вчителя і учня обмежується рамками навчального закладу, обов'язковим професійним статусом викладача, навчальною програмою тощо. Консультант — клієнтські відносини базуються на договорі з надання консалтингових послуг, що також обмежує можливості інтеграції неявних знань. У корпорації рівень інтеграції неявних знань персоналу визначається її структурою та менеджментом. Навпаки, краудсорсинг завдяки соціальним мережам, що спрощують масові комунікації та обмін інформацією, залучає до інтелектуальної співпраці людей як носіїв необхідних для розв'язання певної проблеми знань без урахування їх місцезнаходження, освіти, професії, соціального статусу, місця роботи, посади тощо. Як пишуть автори книги «Вікіноміка. Як масова співпраця змінює все» Дон Тапскотт, Ентоні Д. Уільямс, «доступність інформаційних технологій зростає, надаючи інструменти співпраці, створення цінності і конкуренції практично кожному. Це дає можливість людям вільно брати участь у процесі інновацій і створенні цінності в кожній економічній галузі» [15].

По-перше, інтелектуальний краудсорсинг є технологією інтеграції знань, що спирається на соціальні мережі. Але, слід підкреслити, ядром змісту краудсорсингу є не соціальні мережі, а інтелектуальна взаємодія, співпраця поєднаних мережами носіїв неявних знань, яка не має територіальних, корпоративних, професійних, соціальних, культурних та інших обмежень. Дж. Хау зазначає: «Краудсорсинг сягає своїм корінням у базовий егалітарний принцип: кожна людина має знання і таланти, які можуть бути потрібними іншим людям. У більш широкому сенсі краудсорсинг передбачає формування зв'язків між людьми» [9, с. 132]. Краудсорсинг — це технологія інтелектуальної співпраці в умовах мережевої економіки.

По-друге, в економіці знань виникнення та розвиток краудсорсингу як технології інтелектуальної співпраці носіїв неявних знань, об'єднаних мережами, є одним із проявів глобальної трансформації відносин конкуренції на *відносини конвергенції*, які А. Гальчинський у курсі лекцій «Економічна методологія. Логіка оновлення» розглядає «у контексті нової логіки безпосеред-

ньої взаємодії суб'єктів інформаційної економіки, економіки знань... Конвергенція — це насамперед механізм взаємодії з партнером з виробництва знань, із примноження інтелектуального багатства, неринкових цінностей. Революція у визначенні домінантної форми багатства потребує революції й у механізмах взаємодії суб'єктів його примноження. Відносини конвергенції формують відповідні механізми» [16, с. 556]. Інтелектуальний краудсорсинг через соціальні мережі забезпечує взаємозв'язки носіїв неявних знань, інтеграція яких здійснюється у процесі їх інтелектуальної співпраці. Зазначене дає підстави для визначення інтелектуального краудсорсингу як одного з *механізмів конвергенції суб'єктів виробництва знань* інформаційного суспільства. При цьому слід підкреслити, що технологія краудсорсингу сприяє формуванню глобального простору інтеграції знань, оскільки: 1) забезпечує наднаціональний рівень інтелектуальної співпраці, бо соціальні мережі не мають національних кордонів; 2) залучає неявні знання як фахівців, так і людей, професійна діяльність яких не пов'язана з проблемою, розв'язання якої є метою інтелектуальної співпраці. Як пише Дж. Хау, вирішення завдань, а багато з них, нагадаємо, завели у безвихідь кращих корпоративних учених, не вимагають неймовірних проривних інтелектуальних зусиль найталановитіших новаторів; все, що потрібно, — це розмаїття думок [9, с. 148]. Колективні неявні знання «натовпу» — це і є розмаїття думок. *Глобальний знаннеінтеграційний простір краудсорсингу*, який є механізмом конвергенції у сфері виробництва знань — інтелектуальної співпраці, забезпечує мережева економіка.

По-третє, сформований на базі технології краудсорсингу глобальний знаннеінтеграційний простір як відносини конвергенції носіїв неявних знань, інтелектуальна співпраця яких забезпечується соціальними мережами, є *соціальним капіталом інформаційного суспільства*. А. Гальчинський зазначає, що «ці визначення — конвергенція, інформаційна мережа і соціальний капітал — корелюють між собою, що зумовлює методологічну необхідність розглядати їх у системі спільних координат» [16, с. 559]. За визначенням Ф. Фукуями, «соціальний капітал — це креативний потенціал суспільства, що формується як результат наявної довіри між його членами. Він ґрунтується насамперед на утвердженні неформальних цінностей і норм, які поділяють певні групи людей, котрі мають можливість стабільного спілкування та співробітництва» [17, с. 27]. Краудсорсинг, з одного боку, спирається на довіру суб'єктів інтелектуальної співпраці у соціальних мережах, а з другого — виступає чинником, що формує довіру в інформаційному суспільстві.

По-четверте, інтелектуальний краудсорсинг дає змогу оптимально комбінувати і використовувати знанневі ресурси учасників інтелектуальної співпраці у соціальних мережах, досягати позитивного синергетичного ефекту інтеграції знань. Дж. Хау наводить висловлення лауреата Нобелівської премії з економіки Фрідріха фон Хаска у книзі «The use of knowledge in society», що була на-

писана у 1945 р.: «Прогрес залежить не від отримання нових знань, а від ефективного використання знань, що вже є» [9, с. 148]. «Краудсорсинг, — пише Дж. Хау, — це механізм, за допомогою якого талант і знання знаходять застосування там, де вони затребувані. Він ставить провокаційне запитання: а що якщо розв'язання наших великих проблем зовсім не вимагає детального розгляду, бо це розв'язання вже десь існує і просто чекає, аби його виявили у складних переплетіннях живої людської мережі» [9, с. 25].

Результатом мережевої взаємодії суб'єктів інтелектуальної співпраці в межах глобального знаннеінтеграційного простору краудсорсингу можуть бути різні види інтелектуального продукту: розв'язання певної проблеми, інноваційна ідея, технологія або її модифікація, продукція, послуги та ін. Дж. Хау вирізняє такі головні форми використання технології краудсорсингу: 1) ринок прогнозів, на якому інвестори отримують «інформацію про майбутнє», пов'язану з очікуваними результатами; 2) краудкастинг або розв'язання конкретних проблем засобом спілкування у Мережі; 3) своєрідний мозковий штурм у Мережі, «зіткнення ідей» [9, с. 131]. Інтеграція знань на базі зазначених форм використання краудсорсингу забезпечує їх втілення у різні інтелектуальні продукти: 1) ринок прогнозів — спеціальна інформація (інформаційний продукт); 2) краудкастинг — розв'язання проблеми; 3) «зіткнення ідей» — нові ідеї, продукти, послуги, технології. Прикладом інтелектуального краудсорсингу на початку 2013 року є такі проекти:

– в Україні: проект «Укрпошта» із залучення пропозицій населення щодо формування тематичних планів випуску поштових марок, конвертів на 2014 р. (діяв до 1 березня 2013 р.) [18];

– у Росії: 31 січня 2013 р. на сайті МВС Росії проект громадської експертизи федерального закону, що дозволяє поліції відправляти на медичний огляд на алкогольне сп'яніння не тільки водіїв, а й пішоходів¹ [19];

– на всіх офіційних сторінках Volvo в соціальній мережі Facebook проводиться кампанія зі збирання ідей і думок для наступної версії програми «Volvo on Call. Idea Hub», яка дозволяє дистанційно керувати автомобілем з програми для Apple iOS (iPhone) та Android. «Аби ще краще розуміти потреби своїх клієнтів, компанія Volvo вирішила вдатися до краудсорсингу — залучення широкої громадськості за допомогою Інтернету — до розроблення нової версії програми» [20].

Інтелектуальному краудсорсингу, що спрямований на залучення, комбінацію та використання головного ресурсу інформаційного суспільства — знань, притаманний синергетичний ефект — збільшений результат інтелектуальної співпраці носіїв неявних знань.

¹ У 2013 році в Росії розпочав роботу інтернет-майданчик правового краудсорсингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://law.naiz.org>

По-п'яте, краудсорсинг, з одного боку, став можливим завдяки низьким трансакційним витратам залучення знанневих ресурсів через інтернет-мережі. З другого боку, застосування цієї технології дозволяє фірмам знижувати трансакційні витрати, пов'язані з використанням ринкового механізму забезпечення бізнесу знанневими ресурсами. Насамперед це стосується трансакційних витрат наймання фахівців певної кваліфікації на ринку праці. Краудсорсинг дає змогу залучити неявні знання величезної кількості людей поза ринкових відносин. Стверджуючи це, треба вказати, що цей аспект краудсорсингу потребує подальшого дослідження, оскільки такі проблеми, як мотивація учасників інтелектуальної співпраці, їх інтелектуальна власність та визначення власності на новостворений інтелектуальний продукт, є актуальними щодо розвитку і використання цієї технології.

Висновки. Інтелектуальний краудсорсинг є технологією інтеграції знань інформаційного суспільства. Його основу складає мережева економіка, зміст — відносини конвергенції учасників виробництва знань, механізм — інтелектуальна співпраця носіїв неявних знань у глобальному знансінтеграційному просторі, результат — аллокаційна ефективність, позитивний синергетичний ефект, економія трансакційних витрат залучення та використання знанневих ресурсів. Взаємозв'язки носіїв неявних знань, що становлять зміст інтелектуального краудсорсингу, є соціальним капіталом інформаційного суспільства (рисунок).



Рис. Категоріальні координати змісту інтелектуального краудсорсингу

ЛІТЕРАТУРА

1. Славін Б. Від краудсорсинга до ноосорсинга [Електронний ресурс] / Б. Славин. — Режим доступу: [<http://www.osp.ru/os/2012/01/13012255/>].
2. Джайлс М. Настоящие друзья / М. Джайлс // Мир в 2050 году; под ред. Д. Франклина и Дж. Эндрюса. — М. : Манн, Иванов и Фербер, Эксмо, 2013. — 368 с.
3. Идеология коллективного творчества или «инновации вскладчину» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://thinkinnovative.ru/?p=2112>.
4. Рогова А. В. Применение технологии краудсорсинга в развитии регионального управления // Materiały IX Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Strategiczne pytania światowej nauki — 2013»: Volume 8: Ekonomiczne nauki. — Przemysł: Nauka i studia, 2013. — С. 14–17.
5. Чездбо Г. Когда виртуальность оправдана: организации для инноваций / Г. Чездбо, Д. Тейс // Управление высокотехнологичным бизнесом ; пер. с англ. А. Силовой. — М. : Альпина — Бизнес — Букс, 2007. — С. 39–63.
6. Мариничева М. К. Управление знаниями на 100 %. Путеводитель для практиков / М. К. Мариничева. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. — 320 с.
7. Федулова Л. І. Концептуальні засади економіки знань / Л. І. Федулова // Економічна теорія. — 2008. — № 2. — С. 37–59.
8. Инновационная экономика. — 2-е изд., испр. и доп. / А. А. Дынкин, Н. И. Иванова, Л. П. Грачев и др. — М. : Наука, 2004. — 352 с.
9. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Дж. Хау ; пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2012. — 288 с.
10. Краудрекрутинг — новая технология массового поиска талантов // Компаньон. — 2012. — 31 авг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.companion.ua/articles/content?id=208489>.
11. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс : пер. с англ. ; под ред. О. И. Шкаратана. — М. : ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
12. Кастельс М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология ; пер. с англ. ; под ред. В. Л. Иноземцева. — М. : Academia, 1999. — С. 462–494.
13. Экономика знаний и инноваций: перспективы России / А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л. Фролова и др. ; под. ред. А. В. Бузгалина. — М. : Экон. ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. — 364 с.
14. Стрелец И. А. Новая экономика и информационные технологи : монография / И. А. Стрелец. — М. : Экзамен, 2003. — 256 с.
15. Танскотт Д. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все / Д. Тапскотт, Э. Д. Уильямс. — М. : BestBusinessBooks, 2009. — 392 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.likebook.ru/books/download/98707/>.
16. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А. С. Гальчинський. — К. : АДЕФ-Україна, 2010. — 572 с.
17. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Ф. Фукуяма : пер. с англ. ; под общ. ред. А. В. Александровой. — М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. — 474 с.

18. «Укрпочта» приглашает украинцев поучаствовать в создании марок [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.objectiv.tv/010213/80282.html>.
19. Вечерняя Москва. — 2013. — 31 янв. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.vmdaily.ru/news/>.
20. Компания Volvo обратилась к Краудсорсингу [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://crowdsourcing.ru/article/volvo-i-crowdsourcing>.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КРАУДСОРСИНГА КАК ТЕХНОЛОГИИ ИНТЕГРАЦИИ ЗНАНИЙ

Марченко О. С.

Раскрыто содержание интеллектуального краудсорсинга как технологии интеллектуального сотрудничества использующих социальные сети носителей неявных знаний по продуцированию интеллектуального продукта. Доказано, что краудсорсинг является важным элементом сетевой экономики, механизмом, способствующим конвергенции субъектов интеграции неявных знаний и формированию социального капитала информационного общества, фактором повышения аллокационной эффективности, положительного синергетического эффекта, экономии транзакционных издержек интеграции знаний.

***Ключевые слова:** краудсорсинг, интеграция знаний, сетевая экономика, конвергенция, социальный капитал, глобальное знаниеинтеграционное пространство краудсорсинга.*

THEORETICAL ASPECTS OF INTELLECTUAL CROWDSOURCING AS TECHNOLOGY INTEGRATION OF KNOWLEDGE

Marchenko O. S.

The content of the intellectual crowdsourcing as the technology of intellectual cooperation of using social networking carriers of implicit knowledge in producing intellectual product is exposed. It is proved that crowdsourcing is an important element of the network economy, mechanism to promote the convergence of the subjects of the integration of implicit knowledge and the formation of social capital of the information society, the factor of increase of allocation efficiency, positive synergetic effect, of economy transaction costs of integration of knowledge.

***Key words:** crowdsourcing, integration of knowledge, the network economy, convergence, social capital, global space of the integration of knowledge of crowdsourcing.*

УДК 330.341:338.242.4

ЕКОНОМІЧНІ СУПЕРЕЧНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ

*О. В. Овсієнко, кандидат економічних наук, доцент
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»;
М. М. Бороденко, студент
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Узагальнено економічні суперечності, які виникають при розбудові соціальної держави. Виявлено та розкрито особливості їх реалізації в Україні. Обґрунтовано економіко-правові заходи щодо їх подолання.

Ключові слова: *соціальна держава, економічні суперечності, економічна свобода, рівність соціально-економічних прав, оподаткування.*

Постановка проблеми. Загальна ідея соціальної держави, яка зобов'язана підтримувати абсолютну рівність у правах для різних суспільних класів, окремої особистості, що самовизначається, завдяки своїй владі та має сприяти економічному і суспільному прогресу усіх громадян [1], безперечно, є надзвичайно привабливою. Зважаючи на успіхи її практичного впровадження у розвинених країнах — забезпечення гарантій гідного існування для кожної людини, створення необхідних умов людського розвитку, вона стає орієнтиром, еталоном соціально-економічного розвитку для багатьох країн світу. Не є винятком і Україна, де вже багато років поспіль декларується наявність саме такого типу суспільного устрою [2, ст. 1]. Водночас соціальна держава — зовсім не ідеальний суспільний устрій, а сама теоретична концепція її розбудови не позбавлена низки економічних суперечностей. Їх розвиток суттєво позначається як на інтенсивності соціальної активності держави, так і на її змісті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні суперечності соціальної держави є предметом дослідження багатьох економічних шкіл. Так, неокласики наголошують на тому, що діяльність держави, спрямована на формування матеріальних передумов рівності та реальності соціально-економічних прав, заперечує економічну свободу, пригнічує індивідуальну відповідальність (М. Фрідмен [3, с. 84, 103], Ф. Хайек [4, с. 160–161], Р. Дворкін [5], Д. Лал [6, с. 83] та ін.). Соціальні досягнення, підриваючи власну матеріальну основу, набувають нестійкого та тимчасового характеру. В теорії суспільного вибору доводиться, що використання урядових закладів в особистих економічних інтересах підриває спроможність держави втілювати ідею загальної рівності (Дж. Б'юкенен, Ф. Хайек, Г. Таллок). Неомарксистичні під-

креслюють, що надання матеріальних благ нужденним у соціальній державі відбувається в обмін на визнання «морального» порядку, який викликав їх зубожіння [7, с. 28]. У вітчизняній науці теж приділяється значна увага економічним передумовам соціалізації суспільного розвитку [8–10]. Однак втілення економічних суперечностей та особливості їх реалізації при розбудові соціальної держави залишаються недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей. Метою статті є узагальнення економічних суперечностей, які виникають при розбудові соціальної держави, виявлення та розкриття особливостей їх реалізації в Україні, обґрунтування економіко-правових заходів їх подолання.

Вклад основного матеріалу. Головною суперечністю соціальної держави, на нашу думку, можна вважати *суперечність між метою (підтримка абсолютної рівності у правах, сприяння економічному і суспільному прогресу всіх громадян) та методами її досягнення*. Із самого початку соціальна держава виникає як консервативний проект, спрямований на збереження існуючого соціально-економічного порядку — ринкової системи, невід’ємними складовими якої є економічна свобода та зумовлена нею соціальна нерівність. Тому проголошення рівності домінантним принципом організації суспільства неодмінно зумовлює низку таких суперечностей.

1. *Співвідношення свободи і рівності та можливість їх одночасного досягнення.* Усе розмаїття існуючих точок зору із цього приводу зосереджене навколо двох полярних підходів. З одного боку, теоретики лібералізму вважають, що свобода і рівність можуть співіснувати, зумовлюючи одна одну. За таких умов розширення особистої рівності та рівності можливостей збільшує свободу, а відсутність економічної свободи, навпаки, посилює нерівність [3, с. 84]. «Ніде у світі не існує настільки глибокої безодні між багатими і бідними, ніде багаті так не багатіють, а бідні — не бідніють, — пише М. Фрідмен, — як при тих соціальних системах, де на вільний ринок накладено заборону» [3, с. 103]. З другого боку, відмічається суперечливий характер взаємодії свободи та рівності, що призводить до їх взаємовиключення.

Дійсно, орієнтація на ліберальний варіант держави, що спирається на принципи індивідуальної свободи і рівності можливостей, спричинила розвиток протистояння між найманою працею і капіталом, а також глибоку соціальну нерівність. Держава змушена була обмежити економічні інтереси тих членів суспільства, що володіють більшою економічною владою, втручаючись у процеси розподілу та перерозподілу виготовленого продукту. З часом, у міру зростання вимог до робочої сили, зумовлених науково-технічною революцією, втручання держави дедалі більше активізується. З’являється необхідність забезпечити рівні права стосовно доступу до навчання, охорони здоров’я, соціального захисту та щодо розвитку територій.

Економічні методи, спрямовані на реалізацію цих завдань, — прогресивні системи оподаткування, податкове стимулювання соціальної відповідальності бізнесу, визначення пріоритетів у фінансуванні соціальних програм, — передбачають державний примус та діють таким чином, що обмежують права одних соціальних груп на користь інших. Отже, рівність у правах як генеральна мета соціальної держави самоперечується способами її досягнення — примусовим, свідомим обмеженням з боку держави прав одних на користь інших.

Розвиток цієї суперечності у вітчизняній економіці підриває фінансову основу соціальної держави. Загальновідомо, що рівень існуючих в Україні базових соціальних гарантій не сприяє економічному та суспільному прогресу громадян. Так, заниженими є величина прожиткового мінімуму [11; 12], рівень оплати праці у бюджетній сфері [11; 13, с. 118]; недостатнім для забезпечення рівності та реальності прав на якісне медичне обслуговування є фінансування охорони здоров'я [8, с. 135]. Одна з причин цього — недонадходження до державного бюджету через масове ухилення від оподаткування на основі дотримання передбачених законодавством норм.

Показовим прикладом є використання офшорних схем у зовнішній торгівлі. При експорті фірма продає офшорній компанії товар за максимально заниженою ціною. Потім офшорна компанія перепродає товар кінцевому покупцю за рівнем ринкових (світових) цін. Оподатковуваний прибуток національного експортера мінімальний, а різниця між реальною і заниженою цінами при експорті утворює прибуток офшорної компанії, зареєстрованої у країні з пільговим або нульовим рівнем оподаткування. Подібні схеми використовуються при імпорті (із завищенням вартості товару), а також при операціях із давальницькою сировиною.

Для протидії ухиленню від оподаткування через офшорні схеми у багатьох країнах світу застосовується державний контроль над ціноутворенням у зовнішньоекономічних операціях. Так, у країнах ОЕСР діє принцип «витагнутої руки»: якщо податкові органи виявлять, що операція проведена за ціною, нижчою за середньоринкову, продавцеві донараховуються податкові зобов'язання, розраховані виходячи з недоотриманого прибутку. Прибуток пов'язаних компаній автоматично включається у загальну суму оподаткованого прибутку материнської структури [14, с. 14]. Це суттєво обмежує економічну свободу, адже суб'єкти господарювання мають повне право укладати зовнішньоекономічні угоди за будь-якими цінами, якщо інше не передбачено законодавчими вимогами.

В Україні докладаються певні зусилля, спрямовані на протидію офшорному бізнесу. Наприклад, норми ст. 161 Податкового кодексу України значно ускладнюють ухилення від оподаткування через імпорتنу офшорну схему (на

валові витрати можна відносити 85 % вартості товарів, придбаних у нерезидентів, що мають офшорний статус) [15]. Разом з тим запровадити правові механізми, які б обмежували уникання від податків завдяки використанню експортної схеми, виявилось набагато складніше [16]. У джерелі [14, с. 21] зазначається, що навіть закріплення у Податковому кодексі України інституту звичайних цін [15, ст. 39.15] не забезпечило належну реалізацію принципу «втягнутої руки», оскільки ст. 39.15 припускає заниження цін на величину до 20 %.

Вітчизняна економіка посідає дев'яте місце у світі за виведенням капіталу в офшорні зони: за 21 рік незалежності в офшори було виведено 167 млрд дол. [17]. Тобто, в Україні склалася ситуація, яка може бути описана словами Р. Дворкіна: «Іноді забезпечити рівність можливо тільки ціною обмеження свободи, а наслідки свободи інколи виявляються згубними для рівності» [5]. Вітчизняна нормативно-правова база, вочевидь, є недостатньою для пом'якшення суперечностей між економічною свободою та забезпеченням рівності і реальності соціально-економічних прав.

2. *Зміст поняття «рівність»*. Соціалістичний підхід передбачає рівність людей стосовно засобів виробництва при збереженні відмінностей у характері праці та розподілу предметів споживання; комуністичний підхід — повну соціальну рівність, розподіл за принципом «від кожного — за здібностями, кожному — за потребами». Ліберальна концепція рівності (Р. Дворкін) заснована на праві громадян на рівну частку соціального добробуту [5]. Однак ці підходи меншою мірою відповідають природі соціальної держави, яка не ставить за мету забезпечення тотальної рівності.

У соціальній державі принцип рівності швидше означає правову рівність громадян перед законом, забезпечення економічної свободи людини та її можливостей вільно обирати вид діяльності, захист від різних форм дискримінації, добробут усіх громадян шляхом гарантування певних соціальних стандартів життя. Таким чином, концепції соціальної держави відповідає *принцип рівності умов*: для всіх громадян незалежно від походження, віросповідання, соціального статусу держава вирівнює умови стосовно досягнення мети. Методами реалізації цього принципу стають забезпечення рівного доступу до освіти, медичних послуг, соціального страхування, єдність культурних і освітніх стандартів, а також зобов'язання з боку держави компенсувати окремим категоріям громадян наслідки їх несприятливого становища (підтримка сиріт, інвалідів, учасників бойових дій, матерів-одиначок та інших груп населення).

Проте перетворення принципу рівності умов стосовно досягнення мети на базовий принцип рівності у соціальній державі є далеко не беззаперечним. Як правило, суспільне виправдання та підтримку цей принцип знаходить у випадках вирівнювання матеріальних умов, підтримки гідного рівня життя

для всіх. Так, народжені у бідних родинах теж повинні мати право на гарну освіту, а безробітні з об'єктивних причин — на фінансову допомогу. Але у випадках немайнової нерівності використання принципу рівності умов є набагато складнішим. Його реалізація майже завжди передбачає економічну дискримінацію окремих категорій населення. Наприклад, надання податкових пільг підприємствам під час прийому на роботу молодих фахівців дискримінує їх конкурентів на ринку праці. Реалізуючи принцип рівності умов, держава змушена свідомо та послідовно вдаватися до порушення рівності, що зайвий раз підкреслює наявність суперечності між метою соціальної держави та методами її досягнення.

3. *Способи забезпечення рівності.* Реалізація принципу рівності умов потребує не тільки правового закріплення, а й надання державі певних економічних повноважень щодо участі у процесах розподілу та перерозподілу створеного продукту. Без цих повноважень матеріальне та моральне підтягування нижчих класів через широкі соціальні реформи є неможливим. Історично у процесі розвитку соціальної держави змінилися декілька концепцій перерозподілу, кожна з яких ґрунтувалася на різних уявленнях про соціальну справедливість.

У моделі соціальної держави Отто фон Бісмарка розподіл здійснювався на принципах солідарності та комутативної справедливості. Комутативна справедливість передбачає розподіл «за заслугами» та є ідеалом справедливої винагороди, коли кожний отримує відповідно до власного внеску. У державі загального добробуту втілено інший принцип розподілу — розподільчу або компенсаторну справедливість. У теорії розподільчої справедливості (Дж. Ролз) компенсація нерівності має забезпечити більшу порівняно з порівняльним розподілом вигоду найменш процвітаючим прошарком населення. Тобто, блага перерозподіляються між багатими та бідними таким чином, аби максимізувати корисність останніх. Рівність за таких умов сприймається не як однаковість кінцевих результатів або надання рівної кінцевої частки, а як справедливий розподіл.

Важливою відмінністю розподілу на основі комутативної та компенсаторної справедливості є те, що перший може здійснюватися і в умовах самоорганізації суспільства, на контрактній основі без участі держави (зокрема, страхові угоди, недержавні пенсійні фонди), тоді як розподіл, що має на меті компенсаторну справедливість, є неможливим без примусу влади. Іншою відмінністю є те, що орієнтація на комутативну справедливість у розподілі при формальній рівності прав може посилити майнову нерівність, а розподільча справедливість неодмінно обмежує чийсь права, що знову повертає нас до суперечності між метою соціальної держави та методами її досягнення.

Розвиток цієї суперечності зумовлює численні економічні труднощі стосовно реалізації ідеї соціальної держави, до яких зазвичай відносять: «пастку

бідності» (підвищення доходів бідних домогосподарств призводить або до втрати пільг, наданих державою, або до підвищення оподаткування, яке «з'їдає» підвищення доходу); поширення утриманства, втрату трудової мотивації, пов'язану з гарантованим забезпеченням певного рівня доходів і життя; втрату гнучкості ринком праці через встановлення мінімальної заробітної плати; витіснення приватних інституціональних схем соціального страхування; витіснення недержавних суб'єктів з ринку. З позицій критиків соціальної держави розширення соціальної активності держави призводить до заперечення економічної та політичної свободи — головної умови стійкого розвитку. Соціальні досягнення, підриваючи власну матеріальну основу, набувають нестійкого та тимчасового характеру.

Показовим прикладом суперечностей у способах забезпечення рівності умов при розбудові соціальної держави в Україні є недосконала податкова система. За оцінкою Федерації профспілок України, у розрахунку на гривню доходу бідні в нашій країні сплачують у 50 разів більше податків, ніж багаті [11]. Так, доходи, отримані у вигляді заробітної плати, оподатковуються за ставками 15–17 % [15, ст. 167.1], а дивіденди на користь фізичних осіб — за ставкою 5 % [15, ст. 167.2].

Ще однією суперечністю соціальної держави, тісно пов'язаною з попередньою, є *суперечність між її формально надкласовою сутністю та фактично класовою формою втілення влади*. Вище вже йшлося про те, що за своєю сутністю соціальна держава не є ні безкласовою, ні класово антагоністичною. По-перше, її діяльність не спрямована на примусове забезпечення рівності, порівняльний розподіл, ліквідацію приватної власності. По-друге, вона зобов'язана підтримувати абсолютну рівність у правах для різних суспільних класів. Проте саме підтримка рівності прав зумовлює необхідність користуватися владою на користь одних груп за рахунок інших.

Неоптимальний вплив держави на сукупний добробут підтверджується в теорії суспільного вибору, згідно з якою люди використовують урядові заклади в особистих економічних інтересах, тим самим підриваючи спроможність держави втілювати ідею загальної рівності та максимізації суспільного добробуту. Традиційними прикладами цього в теорії суспільного вибору є: лобіювання, коли концентрований бізнес-інтерес перемагає розрізнені інтереси суспільства, та логролінг, під час якого загальнонаціональні інтереси приносяться у жертву регіональним, галузевим, а процес ухвалення рішень перетворюється на обмін привілеями [4, с. 160–161]. Економічними наслідками неоптимального впливу держави на сукупний добробут стає постійне збільшення державних потреб (закон А. Вагнера) та «вторинна злочинність», породжена державою (наслідок обмежувального регулювання та пов'язаних із цим повноважень державної бюрократії (Л. Бальцеревич [18]).

У своїх попередніх роботах ми зробили спробу довести, що розвиток зазначеної суперечності в Україні стає однією з причин розбіжностей у фактичному та формальному статусах проголошеної соціальної держави. Зокрема, у роботі [19, с. 30–33] наведено приклади використання суспільних ресурсів на користь окремих бізнес-груп, у джерелі [13, с. 118] досліджено процес перетворення держави на джерело асоціальних практик у сфері оплати праці. Показано, що наявні соціально-економічні умови (концентрація власності у вузького кола осіб, несприятливі структурні диспропорції економіки, асиметричний характер доступу до інститутів державної влади) сприяють загостренню суперечності між формально надкласовою сутністю соціальної держави та фактично класовою формою втілення влади, унеможлижують використання правових механізмів для його пом'якшення. Як слушно зазначив Д. Лал, «держави має хижачку природу — навіть держава демократична, де у ролі хижаків виступають “медіанний” виборець та групи інтересів» [6, с. 83].

Висновки. Теоретична концепція розбудови соціальної держави містить низку економічних суперечностей, а саме: суперечність між метою соціальної держави (підтримка абсолютної рівності у правах, сприяння економічному і суспільному прогресу всіх громадян) та методами її реалізації (примусове, свідоме обмеження з боку держави прав одних суб'єктів господарювання на користь інших); суперечність між формально надкласовою сутністю соціальної держави та фактично класовою формою втілення влади (використання державної влади в особистих економічних інтересах окремих бізнес-груп). Загострення цих суперечностей у вітчизняній економіці негативно впливає на перспективи становлення соціальної держави, підриває матеріальну базу подальшої соціалізації економічного розвитку. Однією з причин цього є недостатність вітчизняної нормативно-правової бази для пом'якшення суперечностей між економічною свободою та забезпеченням рівності і реальності соціально-економічних прав. Тому подальші дослідження мають передбачати пошук таких економіко-правових механізмів, які б забезпечували вирівнювання умов господарювання для усіх без винятку суб'єктів економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кочеткова Л. Н. Теория социального государства Лоренца фон Штейна / Л. Н. Кочеткова // Философия и общество. — 2008. — № 3. — С. 69–79.
2. Конституція України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254> %EA %2F96- %E2 %F0.
3. Фридмен М. Свобода, равенство, эгалитаризм / М. Фридмен // Философия свободы : пер. с англ. — М. : Социум, Три квадрата, 2003. — Вып. II. — С. 73–106.

4. Хайек Ф. Либерализм / Ф. Хайек // *Философия свободы*. — М. : Социум, Три квадрата, 2003. — Вып. II. — С. 129–167.
5. Дворкин Р. Либерализм [Электронный ресурс] : пер. с англ. / Р. Дворкин (публикується по: Dworkin Ronald. *Liberalism* // Dworkin R. *Matter of Principle*. Harvard Univ. Press, London, 1985, Ch. 8, p. 181–204.). — Режим доступа: <http://kant.narod.ru/dworkin.htm>.
6. Лал Д. Возвращение «невидимой руки». Актуальность классического либерализма в XXI веке / Д. Лал ; пер. с англ. — М. : Новое издательство, 2009. — 426 с.
7. Бурджалов Ф. Экономическая роль социальной деятельности государства : монография / Ф. Бурджалов. — М. : ИМЭМО РАН, 2009. — 251 с.
8. Соціальна держава: досвід політико-економічного аналізу : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2012. — 275 с. // Депоновано в ДНТБ України: ДР № 12-Ук2012 від 23.04.2012 р.
9. Яременко О. Лібералізм, економічна свобода і держава / О. Яременко // *Економіка України*. — 2010. — № 12. — С. 4–15.
10. Лібанова Е. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства / Е. Лібанова // *Вісн. НАН України*. — 2010. — № 8. — С. 3–14.
11. Постанова Президії Федерації Професійних спілок України «Про заходи з нагоди відзначення у 2013 році Всесвітнього дня соціальної справедливості» від 11.12.2012 № П-15-7 [Електронний ресурс] / Федерація Профспілок України. — Режим доступа: <http://fpsu.pp.ua/pozitsiya-profspilok/142-den-socialnoi-spravedlivosti/247-zahodyoscsprav>.
12. Заробітна плата в Україні: на шляху до економічного зростання і добробуту : аналітична доповідь // *Нац. безпека і оборона*. — 2010. — № 7. — С. 2–77.
13. Овсієнко О. В. Держава як джерело асоціальних практик у матеріальному стимулюванні трудової діяльності / О. В. Овсієнко, О. О. Чуприна // *Бізнес Інформ*. — 2012. — № 6. — С. 117–120.
14. Шляхи протидії прихованому відпливу капіталу з України : аналітична доповідь / НІСД. — К., 2012. — 31 с.
15. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
16. Пасочник В. Великая трансфертная битва: раунд первый [Электронный ресурс] / В. Пасочник // *Зеркало недели*. — 2013. — 18 янв. — Режим доступа: <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/velikaya-transfertnaya-bitva-raund-pervyy.html>.
17. Панченко Ю. Сила оттока. Украина стала одним из лидеров по выводу капитала [Электронный ресурс] / Ю. Панченко // *Коммерсантъ Украина*. — 2012. — 24 июля (№ 116). — Режим доступа: <http://www.kommersant.ua/doc/1986838>.
18. Бальцерович Л. Навстречу ограниченному государству [Электронный ресурс] / Л. Бальцерович. — Режим доступа: <http://www.inliberty.ru/library/study/353/>
19. Овсієнко О. В. Становлення соціальної держави в Україні: економічна природа розбіжностей у фактичному і формальному статусі / О. В. Овсієнко // *Вісн. Нац. юрид. акад. України. Серія: Економічна теорія та право*. — 2011. — № 3. — С. 25–36.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ В УКРАИНЕ

Овсиенко О. В., Бороденко Н. Н.

Обобщены экономические противоречия, возникающие в процессе становления социального государства. Выявлены и раскрыты особенности их реализации в Украине. Обоснованы экономико-правовые меры по их преодолению.

Ключевые слова: социальное государство, экономические противоречия, экономическая свобода, равенство социально-экономических прав, налогообложение.

ECONOMIC CONTRADICTIONS OF THE WELFARE STATE AND THEIR IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Ovsijenko O. V., Borodenko M. M.

The article summarized the economic contradictions that arise in the development of the welfare state, the features of their implementation in Ukraine are discovered and disclosed; economic and legal measures to overcome them are grounded.

Key words: social state, economic contradictions, economic freedom, equality in social and economic rights, taxation.

УДК 330.1 (477+100)

СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА КАПІТАЛУ: ПРИЧИНИ, СУТНІСТЬ, НАПРЯМИ І ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

*Л. М. Яворська, кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет;*

*О. В. Попадинець, кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Присвячено проблемам соціалізації капіталістичної ринкової економіки, опису основних причин і форм реалізації цього процесу та чинників його гальмування в Україні. Проаналізовано основні форми модифікації відносин власності в ході соціалізації капіталістичної економіки. Розглянуто значення та перспективи державно-приватного та соціального партнерства.

Ключові слова: соціалізація капіталу, капіталізм, соціалізм, соціальне партнерство, трудова колективна власність, виробничі кооперативи, державно-приватне партнерство.

Постановка проблеми. Останньою тенденцією прогресивних західних капіталістичних країн стало прагнення правлячих кіл посилити контроль за динамікою соціальної напруги. Аби не допустити соціальний вибух, стали практикуватися нетрадиційні для капіталізму способи підтримки стабільності економічної системи. Необхідність нового підходу до управління економічною системою визначається особливостями останньої стадії розвитку постіндустріального суспільства. На відміну від індустріального, постіндустріальний світ характеризується зміною процесу взаємодії між суб'єктами економіки. Типовими стають суб'єктно-об'єктні відносини. Суб'єкти економіки, постійно взаємодіючи, змінюють структуру і характер суспільного виробництва. Головним чином це викликано процесом глобалізації і вже помітним завершенням формування єдиної світової економіки у процесі інтеграції [1]. Так, із середини ХХ ст. отримав значний імпульс процес соціалізації капіталу — зростання громадських засад його організації, функціонування та розвитку. І це принесло успіхи [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття соціалізації як становлення нового типу економіки використовується більше ста років. Його можна зустріти в роботах К. Каутського, Д. М. Кейнса, І. Мечникова, В. Чернова та ін. Дослідженню проблеми соціалізації капіталу та подолання антагонізму в суспільстві присвятили свої роботи такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В. Єльмєєв, Д. Мутагіров, Є. Торандо, А. Борисов, Н. Головін та ін. Більшість із них зазначає, що усуспільнення капіталізму (та власності) є світовою історичною тенденцією. Проблеми розвитку соціального партнерства в розвинених країнах та в Україні відображено в роботах таких дослідників, як В. Жуков, А. Колот, В. Скуратівський, С. Українець, Г. Осовий, С. Бакуменко, С. Мельник, Г. Задорожній, О. Мірошніченко, В. Руденко та ін. Автори обґрунтовують необхідність становлення системи соціального партнерства в Україні, визначають головні напрями її реалізації.

Формулювання цілей. Метою статті є розгляд сутності, причин, напрямів соціалізації капіталістичної ринкової економіки, визначення основних тенденцій розвитку цього процесу в Україні.

Вклад основного матеріалу. Соціалізацію капіталу іноді визначають як конвергенцію (зближення) капіталізму і соціалізму. Серед інших інтерпретацій конвергенції можна відзначити перш за все поглинання соціалізму капіталізмом. Так, З. Бжезинський тлумачить конвергенцію визнанням універсального значення цінностей Західного світу і оголошує американську суспільну систему каталізатором світових змін, зразком для наслідування [3]. Популярність отримало запропоноване А. Сахаровим тлумачення конвергенції як єднання в системі суспільних відносин позитивних рис соціалізму і капіталізму [4]. На перший погляд може здатися, що поняття «соціалізація капіталізму» є лише заміною поняття «державно-монополістичний капіталізм». Але в дійсності це

не так. Як зазначає В. Соргін, під державно-монополістичним капіталізмом розуміється поєднання влади держави і сили монополій з метою посилення позицій буржуазії, часто ціною певних поступок найманим працівникам. Під соціалізацією ж капіталізму мається на увазі така зміна його структури, інститутів, власності, виробництва, розподілу, споживання, громадянського суспільства, держави і права, яка означає фундаментальні позитивні зміни економічних, соціальних, політичних умов і прав, якості життя найманих працівників та їх взаємовідносин із класом капіталістів і державою. Наслідком соціалізації капіталізму стало відмирання низки його класичних законів, пом'якшення, нейтралізація або радикальна трансформація його класичних суперечностей, у тому числі й фундаментальної — суперечності між суспільним характером виробництва і приватним способом привласнення [5]. У наш час соціалізація капіталу позначила історичну тенденцію діалектичного самозаперечення капіталізму. Вона реалізується через включення в нову суспільну систему попередніх досягнень у перетвореному вигляді.

Чим же породжена тенденція до соціалізації? Останнім часом результати конкретного виробника (прибуток, амортизаційні відрахування та ін.) припинили бути ключовими джерелами розвитку економіки, їх місце посів характер взаємодій її суб'єктів: держави, великого, середнього і малого підприємства, населення. Паралельно вичерпуються традиційні ресурси виробництва — природні та трудові, швидко старіють матеріальні і нематеріальні активи. На перший план виходять такі фактори виробництва, як людський капітал, знання.

Щодо розвинених капіталістичних країн можна виділити декілька базових напрямів соціалізації капіталу.

1. Цільове планування (програмування) та державне регулювання економіки, в тому числі із застосуванням індикативного планування. Сутність індикативного планування полягає в розробці та наданні господарюючим суб'єктам прогнозів зміни ринкової кон'юнктури. Наприклад, у Франції та Австрії існують спеціальні державні відомства з такого планування. В інших країнах їх функції виконують міністерства економіки, фінансів, торгівлі. Оскільки неоліберальна ідея про всемогутність ринку розвіялася, то все частіше розвинені країни закликають до планування на регіональному та національному рівнях.

2. Державний перерозподіл частини національного доходу (40–50 %), що враховує життєві інтереси працюючих (охорона здоров'я, освіта, соціальні виплати) та інші завдання: послаблення соціальної напруги, породженої безробіттям і незаможністю населення.

3. Соціальний розвиток підприємства для усунення антагоністичних суперечностей шляхом єдиного статусу для всіх працівників, рівності у відносинах та можливостях просування кар'єрними сходами, соціального партнерства, пропаганди прямого зв'язку між інтересами працівника і підприємства, турботи про потреби працівників, соціальних заходів, спрямованих на матеріальну

і нематеріальну стимуляцію працівників [6]. Часто для досягнення цих цілей використовується колективне підприємництво на основі різних форм трудової групової власності. Кооперативи відіграють помітну роль в економіці Італії, Франції, Нідерландів, Швеції, Фінляндії.

Новими формами трудової колективної власності, колективного підприємництва та самоврядування трудових колективів стали кооперативні об'єднання та АТ працівників. На відміну від традиційних кооперативів такі виробництва є середніми або великими, що забезпечує більші можливості для технологічних модернізацій, а саме їх функціонування є невід'ємним від виробничої демократії. Трудова колективна власність означає: володіє той, хто працює на підприємстві. Тому працівники, що звільняються, мають залишати акції та інші активи у фонді підприємства в обмін на компенсацію, тоді як колектив позбавляється від потенційних експлуататорів.

До кінця ХХ ст. різні форми трудової колективної власності в структурі народного господарства розвинених країн капіталізму становили близько 10 %, тоді як державна і приватна власність (у тому числі акціонерна) — приблизно 30 та 60 %. У деяких розвинених капіталістичних країнах державна власність перебуває на рівні 50 %. Активно формується змішана, тобто багатокладна, економіка, де співіснують різні історичні типи власності. Поряд із техніко-технологічними склалися й соціально-економічні передумови соціалізації капіталізму. Становлення трудової колективної власності пов'язане з кризою найманої праці в розвинених країнах капіталізму. Ця криза стала зовнішнім виявом невідповідності капіталістичного способу привласнення та рівня розвитку продуктивних сил. На сучасному етапі наймана праця стає все менш ефективною, і ця тенденція зростає при впровадженні новітніх технологій. Як зазначає В. Білоцерківський, «у найманої праці немає майбутнього, оскільки вона позбавлена спонукального стимулу творчої діяльності — господарської мотивації, почуття господаря. Чим вище розвиток продуктивних сил, тим гострішою стає потреба у збільшенні зацікавленості всіх працівників в успіху підприємства, у їх сумлінній та ініціативній праці» [7]. У. Халал, наприклад, описуючи перспективи розвитку бізнесу в майбутньому, відзначає перетворення корпорацій на коаліцію інвесторів, службовців, клієнтів, постачальників, дистриб'юторів та споживачів. Організація стає своєрідною «корпоративною громадою», у якій всі ці люди необхідні для успіху підприємства, а її метою є створення все більшої кількості різноманітних цінностей, громадського блага, лише частиною якого виступає прибуток інвесторів».

Об'єктивні вимоги соціалізації капіталу мають й інші причини. Капіталізм вичерпав прогресивні можливості розвитку і стає небезпечним для нинішніх і майбутніх поколінь людей, оскільки максимізація прибутку капіталістичних монополій і транснаціональних корпорацій (ТНК) досягається за рахунок біосфери Землі. ТНК забезпечують близько 1/2 світового промислового виробни-

цтва; добувають, переробляють та споживають більшу частину світових ресурсів, корисних копалин, будують більшість електростанцій, виробляють більшість автомобілів, літаків, електроприладів, хімікатів, ліків та біотехнологічної продукції [8], контролюють близько 80 % світового банку патентів та ліцензій [9]. Якщо офіційна статистика зображує світову торгівлю як торгівлю між країнами, то в дійсності до 70 % світової торгівлі знаходиться в руках 40 тис. ТНК і 250 тис. їх філій [10]. Людство зараз знаходиться в пошуку нових факторів економічного розвитку. Головними з них можуть бути синергетичні закономірності, якість і продуктивність взаємозв'язків економічної системи. Особливо яскраво синергетичні ефекти спостерігаються при використанні різних економічних механізмів взаємодії підприємницьких структур, таких як підприємницькі мережі, кластери, злиття і поглинання підприємств, стратегічні альянси, довгострокові контракти і домовленості та ін. Такі трансформаційні механізми знижують трансакційні витрати, зовнішні і внутрішні ризики, підвищують інноваційність та конкурентоспроможність бізнесу.

В умовах глобалізації та зростання агресивності великих монопольних утворень особливої актуальності набуває питання щодо нових форм трудової колективної власності. Найбільш докладно правовий статус акціонерних товариств працівників і службовців представлено в законодавстві США. У 70-ті роки ХХ ст. було прийнято низку законів, запропонованих Л. Келсо, що отримали назву «План створення акціонерної власності працівників» — ЕСОП. Основна ідея програми — зробити працівників фірми її співвласниками, тобто спонукати працівників до викупу акціонерного капіталу. Покупців акцій приваблює пільговий кредит, що погашається з прибутку, а продавців — податкові пільги, що складають близько 2–3 млрд дол. на рік. Вирішальну роль у масовому використанні принципів ЕСОП відіграли висновки за результатами підприємств, які перейшли у власність працівників: тут спостерігалось зростання виробництва на 25 %, прибутків — на 15 %, а інші економічні показники також перевищили середній рівень по галузі. Почалося швидке зростання кількості компаній на принципах ЕСОП. Ідеологічні оцінки власності працівників за ЕСОП неоднозначні. Якщо одні вважають її лише розширенням і поглибленням капіталізму, то інші розглядають її як шлях гуманізації економіки, створення передумов нового суспільного ладу. Сам Л. Келсо вважає запропоновані ним новації американським викликом марксизму: сучасний капіталізм поганий, оскільки капіталістів меншає. Відбувається концентрація капіталу, падає платоспроможність населення, пропозиція товарів перевищує попит, виникають кризи і депресії. Аби оновити капіталізм, всі громадяни повинні стати співвласниками капіталу фірми.

Програма ЕСОП передбачає й інші шляхи утворення акціонерної власності працівників, наприклад, шляхом викупу трудовим колективом капіталу фірми, що знаходиться на межі банкрутства і закриття. У цьому зацікавлені робітники

та службовці фірми, її власники (бажають отримати хоча б якусь компенсацію) і органи влади, що стурбовані економічними і соціальними наслідками зростання безробіття. Так, у 1983 р. трудовий колектив викупив шляхом пільгового кредиту завод «Вейртон стил», який вже через рік приніс 81 млн дол. прибутку, а у 90-ті роки мав найбільший дохід у металургійній промисловості США. Втім, у деяких випадках ЕСОП (про що свідчать судові розгляди) використовуються власниками фірм та адміністрацією у своїх інтересах, аби за допомогою пільгових кредитів і податків уникнути банкрутства, поглинання, інколи обмежується викуп акцій трудовим колективом у 20–40 % від загальної кількості. Можливі фінансові афери і маніпулювання голосами.

Однак і державна власність поступово модифікується, намагаючись максимально зберегти свої позитивні сторони. Саме так можна розглядати сучасні форми державно-приватного партнерства (ДПП). Його часто називають шляхом розв'язання економічних і соціальних проблем, оскільки консолідація держави і бізнесу веде до розвитку соціального партнерства. Ззовні таке партнерство спрямоване на реформування державної власності для її більш органічного залучення в ринкові відносини [11]. Глибинною метою такої взаємодії є прагнення до більш повного дотримання інтересів соціуму. Держава, вступаючи з бізнесом в більш тісні, безпосередні відносини, впливає на нього, посилює його соціальну спрямованість. ДПП спрямоване на пом'якшення існуючих суперечностей приватних фірм як носіїв переважно економічної функції, передбачаючи як забезпечення інтересів суспільства, так і зростання ефективності функціонування самого державного сектору. Часто ДПП називають альтернативою приватизації важливих об'єктів державної власності. На відміну від приватизації ДПП не змінює власника; всі об'єкти державної власності залишаються за державою [12, с. 110].

Іншою популярною формою соціалізації капіталу стало виникнення кооперативних підприємств за типом федерації «Мондрагон», що мають деякі загальні риси АТ у власності працівників. Зародження кооперативної федерації «Мондрагон» пов'язане зі священником Хозе Марія Арізмендарріета, засланим в місто Мондрагон в Іспанії. Спочатку в 1956 р. було створено напівкустарну майстерню з ремонту і виробництва побутових електроприладів, а у 2003 р. федерація об'єднувала понад 160 кооперативних підприємств із 68 тис. працівників. Загальний оборот усіх фірм перевищив 9 млрд євро, прибуток — 410 млн, сума активів — 16 млрд євро. Підприємства федерації виробляють робототехніку, автоматичні лінії, гірські екскаватори, супутникові антени, автомобілі, двигуни та ін. «Мондрагон» має сільськогосподарські кооперативні товариства, супермаркети, спеціалізовані фірми з консалтингу і ПЗ. На підприємствах федерації застосовуються новітні технології, а зарплата робітників найвища в Іспанії. І сьогодні «Мондрагон» використовує

найману працю тільки на підсобних роботах. Після дестабілізації внутрішнього національного ринку федерація була змушена ввести інститут тимчасових найманих працівників: у разі падіння ринкового попиту на продукцію останні мають звільнитися. Намагаючись пом'якшити ситуацію, фірма надала тимчасовим працівникам особливого статусу: на час роботи вони одержують частину прибутку і право голосу. Оплата праці залежить від кваліфікації працівників та її продуктивності. Прибуток підприємства поділяється на фонд споживання і фонд нагромадження (співвідношення 50/50). Двічі на рік працівники залежно від зарплати, тобто трудового внеску, отримують свою частку прибутку з фонду споживання. При звільненні або виході на пенсію робітник отримує увесь прибуток з фонду накопичення за весь час роботи у федерації та вступний пай. За законодавством кооперативи «Мондрагон» 10 % прибутків відраховують на соціальні потреби регіонів. Серед кооперативів є науково-дослідні та конструкторські інститути, що забезпечують технологічний прогрес і конкурентоспроможність та навчальні заклади (більше 100 початкових шкіл, 14 технічних коледжів). Кооперативна федерація фінансує навчання молоді при зобов'язанні пропрацювати певний час в її структурах. У «Мондрагон» прийнята практика підвищення кваліфікації та перекваліфікації працівників. На соціальні послуги (в тому числі розвиток освіти, культури, будівництво житла) витрачається близько 10 % прибутку федерації.

Поряд з акціонерними товариствами працівників за програмою ЕСОП та кооперативними фірмами «Мондрагон», що представляють у сучасному світі базові форми трудової колективної власності, успішно функціонують й різні комбінації подібних підприємств: годинниковий завод у Безансоні (Франція), завод мотоциклів у Мерідані та «Партнерська група Джона Люїса» (Англія). Оригінальний досвід накопичено і в Росії.

Іншим важливим аспектом соціалізації капіталізму стає вибір економічними суб'єктами форми взаємодії. В умовах синергізму сучасної економіки успішна діяльність одних компаній все частіше є умовою успішної діяльності інших, і навпаки. Тим самим формуються передумови для створення нового типу економіки — економіки партнерських відносин, що передбачає рівне дотримання економічних інтересів взаємодіючими сторонами, оскільки вибір інших контрагентів ускладнюється, а іноді стає просто неможливим. Зростаюча ефективність партнерської взаємодії, на відміну від протистояння, все частіше відрізняє постіндустріальний світ. Жорстка конкуренція може призвести до руйнівних і негативних наслідків для учасників. З економічної точки зору більш вигідним є «дружнє» поглинання однієї компанії іншою на противагу «недружньому». Опір акціонерів, менеджменту та персоналу підприємства, що поглинається, може багаторазово збільшити витрати, привести до саботажу та інших негативних явищ. Відсутність синергетичного ефекту

при об'єднанні фірм підвищує адміністративні та судові видатки, веде до дефіциту кадрів, часто роблячи безглуздим саме поглинання. У світовій практиці відомі неодноразові випадки наступних продажів щойно поглинутих підприємств. Наприклад, покупка європейською страховою компанією Allianz банку Dresdner Bank та його подальший продаж у 2008 р. Принцип партнерських відносин між суб'єктами економіки, необхідний для переходу економіки на синергетичний шлях розвитку, має спостерігатися не тільки між самими її суб'єктами (державою, підприємствами та домогосподарствами), а й усередині суб'єктів, оскільки самі вони являють собою досить складні економічні системи. Економічна ефективність і синергетичний ефект від підприємництва в цілому можуть бути забезпечені за умови ефективної взаємодії всіх його видів (великого, середнього та малого), яке можливе лише при забезпеченні парето-оптимуму, тобто дотримання рівною мірою економічних інтересів кожного з них. Відсутність рівних умов економічної діяльності (наприклад, для малого та середнього бізнесу порівняно з великим) робить всю систему підприємництва розбалансованою, призводить до ситуації неповної економічної ефективності. Світовою тенденцією розвитку бізнесу стає забезпечення такого поєднання великого, середнього та малого бізнесу, яке породжувало б синергетичний ефект, надаючи додаткові конкурентні переваги учасникам і в кінцевому підсумку всій економіці. У держави будуть додаткові можливості забезпечення економічного зростання тільки при існуванні синергетичного ефекту від комплексного використання можливостей всіх суб'єктів економіки.

Важливою складовою процесу посилення соціальної спрямованості сучасного капіталізму, його соціалізації став розвиток різних форм соціального партнерства. Сама ідея соціального партнерства виникла як антитеза класовим конфліктам і революціям, як спосіб вирішити суперечність між працею та капіталом [13]. Соціальне партнерство — система інститутів та механізмів узгодження інтересів учасників виробничого процесу: працівників і роботодавців, заснована на рівному співробітництві [14]. Найважливіший момент, на базі якого формується соціальне партнерство, — це соціальна проблема. Встановлення партнерських відносин сприяє зниженню соціальної напруги, ліквідує елементи протистояння, конфліктності і закладає основи стабільності та громадського порядку. У системі соціального партнерства інтереси працівників представлені, як правило, профспілками, інтереси роботодавців — спілками підприємців. У так званому трипартистському варіанті ще одним учасником є держава як гарант виконання прийнятих угод. Узгодження інтересів досягається шляхом переговорів, коли сторони домовляються про умови праці, її оплату, соціальні гарантії працівникам та їх роль у діяльності підприємства. Розвиток системи соціального партнерства створює можливість відносного балансу ін-

тересів працівників і роботодавців на основі співробітництва, компромісу, гарантуючи соціальний консенсус. Воно є дієвим інструментом поєднання економічної ефективності та соціальної справедливості [15]. У країнах, де спеціальні інститути соціального партнерства відсутні, діє «плюралістична» система (Велика Британія, США, Канада): суперечливі інтереси узгоджуються на рівні всього суспільства за допомогою звичайного політичного процесу і розвитку співпраці працівників та роботодавців на рівні компаній.

Однак, незважаючи на значний розвиток теорії соціалізації капіталу і бізнесу, у вітчизняній практиці ці постулати майже не застосовуються. Взаємодія основних суб'єктів трудових відносин — роботодавців та найманих працівників сьогодні в Україні характеризується високим рівнем соціальної напруженості, конфліктності. Держава не в змозі виступати об'єктивним арбітром між учасниками системи соціального партнерства [16]. В Україні права найманих робітників формально захищає Федерація профспілок України, яка охоплює майже 80 % трудового населення, і при цьому практично бездіє. Її «успіх» показують цифри: з 1990 по 2008 р. частка зарплати у ВВП України скоротилася із 53,1 до 43,7 %, а в собівартості продукції вона складає лише 9–10 %, що говорить про надексплуатацію робочої сили [17]. Успішні приклади партнерства держави і приватного сектору зустрічаються дуже рідко. Найбільш вдалим є інфраструктурні об'єкти Євро – 2012. Так, у Харкові в реконструкцію аеропорту держава вклала близько 1,1 млрд, а група DCH — близько 700 млн грн; у відновлення стадіону «Металіст» приватний інвестор вклав 240, а держава — 520 млн грн. Ці цифри відображають «паритет» партнерства приватного інвестора і держави у фінансуванні [18]. На регіональному рівні найбільш привабливими для вітчизняних фірм є комунальні об'єкти, які почали освоювати в Криму, Запорізькій, Луганській, Миколаївській, Черкаській, Донецькій, Одеській областях [19]. Загалом аналітики роками констатують розвиток таких тенденцій в країні: неадекватно низький загальний рівень життя; стабільне скорочення кількості населення; невпинне «витікання умів»; стабільна сировинна орієнтація експорту; відсутність модернізації і виробництв, інновацій та інвестицій в економіку; витікання грошових ресурсів в офшори; спустошене село; відсутність середнього класу; знекровлені зародки демократії і парламентаризму; безперспективність реформ; тотальна корупція; низький рівень компетентності усіх гілок влади [20]. Експерти відзначають, що вже 20 років Україна перебуває у стані дистопії, тобто принципового нерозвитку — як людського, так і інституціонального.

Висновки. Соціалізація капіталістичної економіки стала актуальним викликом людству на сучасному етапі соціально-економічного прогресу. Розвиток акціонерної власності працівників, їх участь в управлінні, як і економічна демократія взагалі, звичайно, відображають об'єктивні тенденції в

суспільному виробництві, науково-технічному прогресі. Соціальне партнерство, державно-приватна взаємодія як напрями трансформації ринкової економіки набули особливої популярності у провідних країнах Заходу. Вони у більшості випадків ефективні як з економічної (особливо на мікрорівні), так і з соціальної точки зору. Величезний мотиваційний потенціал демократизації виробництва, у тому числі становлення власності працівників, заперечувати складно, що вимагає відповідних соціально-економічної та інституційної модифікації українського суспільства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Марков М. М. Экономика партнерских отношений / М. М. Марков // Проблемы совр. экономики. — 2008. — № 4 (28).
2. Плеснер Х. Социализация капитала: проблема и перспективы / Х. Плеснер [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks
3. Бжезинский З. Между двумя веками. Роль Америки в эру технотроники / З. Бжезинский. — М. : Прогресс, 1972. — 307 с.
4. Сахаров А. Мир через полвека /А. Сахаров // Вопр. философии. — 1989. — № 1. — С. 27–34.
5. Согрин В. Новый взгляд на историю западного капитализма / В. В. Согрин // Осмысление истории. — М. : Просвещение, 1996. — С. 18–28.
6. Бондар Н. М. Сучасні тенденції розвитку підприємств / Н. М. Боднар [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://business-consultant.com.ua/publicaciiub101.html>
7. Белоцерковский В. Путешествие в будущее и обратно: Повесть жизни и идей / В. Белоцерковский : в 2 кн. Кн. 1. — М. : Летний сад, 2005.
8. Транснациональные корпорации. Материал из Википедии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
9. Транснациональная корпорация, ТНК. Энциклопедия «Кругосвет» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.krugosvet.ru>
10. Сливка Т. Тенденції взаємодії корпорацій і мережевої економіки / Т. Сливка // Вісн. акад. праці та соціальних відносин Федерації профспілок України. — 2011. — № 1. — С. 133–140.
11. Варнавский В. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский. — М. : Наука, 2005. — С. 5–40.
12. Артемова Т. Институт государственного-частного партнерства: мировой опыт и реалии для Украины / Т. И. Артемова // Наук. праці ДонНТУ. Серія: Економічна. — Вип. 38–2. — С.110–117.
13. Тиховодова А. Социальное партнерство: сущность, функции, особенности развития в России / А. В. Тиховодова // Изв. РГПУ им. А. И. Герцена. Аспирант. тетради. — 2008. — № 25 (58). — С. 297–301.
14. Социальное партнёрство. Материал из Википедии — свободной энциклопедии. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
15. Крушельницька О. Управління персоналом : навч. посіб. / О. Крушельницька, Д. Мельничук. — К. : Кондор, 2003. — 296 с.

16. Рогозян Ю. Система социального партнерства в Украине / Ю. Рогозян [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rusnauka.com>
17. Социальное партнерство: когда «еда» смеется, вампиры исчезают [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dialogs.org.ua/ru/project/page263.html>
18. Ярославський вважає успішним приватно-державне партнерство в підготовці до Євро-2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // <http://kharkiv.unian.net/ukr/detail/197229>
19. Вдовенко Ю. Інструментарій приватно-державного партнерства у місцевому соціально-економічному розвитку / Ю. С. Вдовенко // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. — Х., 2009. — Вип. 3 (26). — С. 167–172.
20. Неэлитная страна. Почему в Украине нет настоящей элиты? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dialogs.org.ua/ru/periodic/page21608.html>

СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И КАПИТАЛА: ПРИЧИНЫ, СУЩНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ И ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ И МИРЕ

Яворская Л. М., Попадинец Е. В.

Посвящено проблемам социализации капиталистической рыночной экономики, описанию основных причин и форм реализации этого процесса и факторов его торможения в Украине. Проанализированы основные формы модификации отношений собственности в ходе социализации капиталистической экономики и рассмотрены значение и перспективы государственно-частного и социального партнерства в этом процессе.

Ключевые слова: социализация капитала, капитализм, социализм, социальное партнерство, трудовая коллективная собственность, производственные кооперативы, государственно-частное партнерство.

SOCIALIZATION OF THE ECONOMY AND CAPITAL: WHY ESSENCE, DIRECTION AND MODALITIES IN UKRAINE AND ABROAD

Yavorskaya L. M., Popadinets E. V.

The article deals with the problems of capitalist socialization Ryno-chnoy economy, describes the main causes and modalities of implementing this process and factors of its inhibition in Ukraine. Analyzes the main forms of modification of ownership in the socialization of capital stylistic economy and discussed the value and prospects of state-tively-private and social partnership in this process.

Key words: socialization of capital, capitalism, socialism, social partnership, labor collective property, production-food cooperatives, public-private partnerships.

УДК 330.341.2

ФІНАНСОВА ІНТЕГРОВАНІСТЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ У КОНТЕКСТІ ВИХОДУ НА ПОСТКРИЗОВУ ТРАЄКТОРІЮ РОЗВИТКУ

*В. О. Корнівська, кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу економічної теорії
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

Проаналізовано актуальні тенденції широкого впровадження фінансової індустрії в систему звичайної життєдіяльності домогосподарств. Показано ризики зростання фінансової інтегрованості населення. Репрезентовано чинники формування суспільного консенсусу щодо розвитку фінансових ринків на основі забезпечення внеску фінансового сектору в посткризове відновлення та подолання його нейтральної позиції щодо кредитно-інвестиційного забезпечення економічної відбудови.

Ключові слова: *фінансова інтегрованість домогосподарств, демократизація фінансів, суспільний консенсус, посткризове відновлення.*

Постановка проблеми. Глобальна фінансово-економічна криза зумовила розвиток біфуркаційних тенденцій як на макро-, так і на мікрорівні національних економічних систем. Велика кількість економічних агентів різних економічних сфер та статусних груп зазнали серйозних фінансових втрат. У числі постраждалих від кризових тенденцій є і сектор домогосподарств. У середньому в розвинених країнах від 20 % (Германія) [1] до 47 % (Греція, Іспанія, Португалія) домогосподарств зазнали фінансових втрат у результаті кризи як у зв'язку із безпосередньою участю у фінансових операціях, так і через загальносистемні фінансові дисбаланси і реформування державної бюджетної та соціальної політики внаслідок кризи. Наприклад, необхідність підтримки грецького фінансового сектору спричинила прийняття плану економії, який передбачає зниження рівня мінімальної оплати праці на 22 %, а скорочення бюджетних робочих місць — на 150 тис. чоловік.

У сучасних умовах загострюється питання про оптимальний рівень участі населення в системі фінансових операцій, оскільки з цим пов'язані як ризики домогосподарств, так і загальносистемні ризики (недостатня фінансова спроможність домогосподарств, що взяли участь в іпотечних операціях, була одним із чинників, що став каталізатором сучасної глобальної кризи). Важливим є також усвідомлення допустимої глибини участі домогосподарств

у системі фінансових відносин у контексті актуального рівня їх фінансової культури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Передкризовий етап розвитку фінансових ринків був пов'язаний із панівним у наукових колах аргументом щодо необхідності активного впровадження фінансової індустрії в систему звичайного повсякденного життя домогосподарств, адже участь у трансакціях на фондовому ринку дозволяє покращити рівень споживання. Існують дослідження, які доводять, що споживання втрачає приблизно 1,5–2 %, якщо домогосподарство не є учасником фондових операцій [2]. У той же час абсолютно очевидним є той факт, що додаткове двовідсоткове споживання внаслідок участі у фінансових операціях — це слабкий аргумент проти фінансових втрат, банкрутств, безробіття, втрати соціального статусу та життя, що в сучасних умовах стали поширюватись як результат глобальної фінансово-економічної та соціальної нестабільності.

Тим не менш і в сучасних умовах дослідження провідних фінансових інститутів, таких як Світовий банк, спрямовані на поширення ідеології активного включення населення у систему фінансових операцій, оскільки, як вважається, це може забезпечити поліпшення його сучасного та майбутнього добробуту. У цьому напрямі ведуться активні розробки, метою яких є широке впровадження фінансових послуг серед населення планети.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування чинників формування суспільного консенсусу щодо розвитку фінансових ринків на основі забезпечення внеску фінансового сектору в посткризове відновлення та подолання його нейтральної позиції щодо кредитно-інвестиційного забезпечення економічної відбудови.

Виклад основного матеріалу. У 2012 р. уперше на світовій науковій арені з'явилися консолідовані дані про фінансову інтегрованість населення планети, які є результатом досліджень Е. Деміргук-Кант та Л. Клаппер, — *The Global Financial Inclusion (Global Findex)* [3]. Цей звіт являє собою першу глобальну базу даних, яка складається з показників, що характеризують фінансову поведінку населення в 148 країнах, а саме: як населення зберігає, запозичує, здійснює платежі та управляє ризиками. Показники будуються за даними обстежень (інтерв'ю) більш ніж 150 000 репрезентативних і випадково обраних дорослих віком від 15 років і старше. Нові консолідовані дані дозволяють бачити загальну інтегрованість населення планети в систему фінансових операцій та визначити бар'єри на шляху більш глибокої інтеграції. Крім того, розбивка даних за окремими характеристиками дає змогу дослідникам і політикам виявляти групи населення, які виключені з офіційної фінансової системи, і краще розуміти, які характеристики особистості зумовлюють певні патерни фінансової поведінки.

Згідно із дослідженням [3] станом на початок 2012 р. половина населення планети не входила в систему фінансово-банківських операцій, не маючи банківського рахунка, — практично 2,5 млрд. Хоча принаймні 35 % з них повідомляють, що мають наміри скористатися банківськими послугами, але їм заважають бар'єри на шляху використання рахунків, які можуть бути усунені за допомогою державної політики. Серед причин, чому вони не відкривають банківські рахунки, найбільш часто респонденти називали брак грошей для того, аби їх покласти в банк (65 %). Також серед найбільш часто вказуваних бар'єрів є висока вартість обслуговування (25 %), фізична відстань (20 %), а також відсутність належних документів, хоча існують значні відмінності між регіонами та окремими характеристиками.

Загальні дані показують, що фінансова інтегрованість населення в розвинених країнах практично вдвічі перевищує фінансову інтегрованість у країнах, що розвиваються [3]: у розвинених країнах 89 % населення мають банківський рахунок, а в країнах, що розвиваються, — тільки 41 %. Дослідження дає таку аргументацію: поширеність фінансових послуг серед населення країни на 70 % обумовлюється рівнем розвитку та рівнем доходу на душу населення. У країнах, де показник ВВП на душу населення більше 15 000 дол., наявність банківського рахунка практично універсальна [3]. Ця теза є важливим аргументом, який доводить, що фінансові ринки розвиваються на підґрунті загальноекономічних процесів і в розвинених країнах з високим рівнем доходу фінансові ринки мають більше шансів для розвитку, і перш за все це стосується ресурсних джерел для зростання обсягів фінансових операцій.

Дані щодо механізмів використання банківських рахунків також підтверджують відмінності залежно від рівня розвитку країн. У країнах, що розвиваються, 10 % дорослих не користувалися своїм депозитним рахунком (не вносили та не знімали кошти) протягом останнього місяця; у країнах з високим рівнем доходів 2 % повідомили про це. Більшість власників рахунків у країнах, що розвиваються, оперують своїм рахунком через операторів відділення банку, тоді як у розвинених країнах — через банкомат (АТМ). Дебетові картки, чеки та електронні платежі також більш широко використовуються в країнах з високим рівнем доходу [3]. Отже, поширеність та асортимент фінансових послуг, якими користуються представники домогосподарств, на пряму залежать від рівня розвитку країни. Ця теза стосується також розгалуженості та складності фінансових потреб у суспільстві.

Про загальний рівень розвитку глобальної фінансової інтегрованості свідчать також дані щодо шляхів використання свого банківського рахунка. Загалом 26 % власників рахунків використовувати свої рахунки для отримання грошей або зарплатних платежів. Ця практика є найбільш поширеною

в країнах з високим рівнем доходу і відносно рідко зустрічається в Південній і Східній Азії та в країнах Тихого океану. У Європі та Центральній Азії, Латинській Америці і Карибському басейні найбільша кількість опитаних використовують свої рахунки для отримання заробітної плати, тоді як в Африці на південь від Сахари більшість опитаних повідомляли про використання свого рахунка для приймання платежів від членів родини, що проживають в інших країнах [3]. Цей факт свідчить про невисокий рівень фінансової інтеграції в секторі звичайного фінансового споживання населення, оскільки чверть опитаного населення використовує рахунки тільки в зарплатно-платіжних цілях.

Дані доповіді [3] доводять, що тільки 22 % опитаних використовували рахунки для цілей заощадження, при цьому 29 % опитаних, які роблять заощадження, не використовують для цього формальні фінансові установи. Крім того, у 55 країнах таких людей практично половина. Серед причин, чому не використовуються банківські рахунки для заощадження, частіше називають територіальну віддаленість банківської установи, великі витрати та «паперову тяганину». Серед індивідуальних причин, чому людина не може відкрити рахунок, у країнах Африки, Латинської Америки та країнах Карибського басейну звичайно називають відсутність достатньої кількості документів для відкриття, у Європі та країнах Центральної Азії — відсутність довіри до банківських установ.

Існує сильна кореляція між нерівністю у використанні банківських рахунків і загальною нерівністю в країні, яка визначається за допомогою коефіцієнта Джині (чим вища цифра — вища нерівність доходів). Так, у Швеції, яка має один із найнижчих коефіцієнтів Джині (25), рівень проникнення фінансових операцій у найбільш бідні верстви населення по суті такий самий, як у найзаможніших. У Парагваї, на іншому кінці спектра з коефіцієнтом Джині 52, є великий розрив у фінансовому проникненні: тільки 4 % дітей з найбільш бідних верств населення мають офіційний рахунок порівняно з 51 % у найбагатших родинах. Кореляція між фінансовою інтегрованістю та економічною нерівністю (0.42) показує тісний взаємозв'язок, який зберігається в переважній більшості випадків [3].

У країнах, де рівень ВВП на душу населення менше ніж 2200 дол., кореляція між рівнем доходу та рівнем фінансової інтегрованості населення значно менше, ніж у країнах з вищим рівнем добробуту. Фахівці Світового банку порівнюють Китай та Бенін, де ВВП на душу населення практично однаковий — 560 дол., і доводять, що рівень фінансової інтегрованості населення в Китаї значно вищий (29 % мають банківський рахунок), ніж у Беніні (10 % мають банківський рахунок), що зумовлено впливом соціоінституційних чинників [3].

Загалом рівень фінансової інтегрованості в країнах, що розвиваються, ще невисокий, і очевидно, що фінансові інститути використовуватимуть фінансово-інституційні та соціальні технології для подальшого впровадження фінансової індустрії в глобальне соціогуманітарне середовище. Але загальний контекст цих процесів має базуватися на розумінні похідного характеру фінансових відносин від реальних економічних процесів; усвідомленні обмеженого, підпорядкованого циклічній логіці впливу фінансових ринків на загальноекономічні тенденції; об'єктивному оцінюванні інституційних реалій розвитку країн; використанні лозунгу «не нашкідь», оскільки широкий формат упровадження фінансової індустрії в повсякдення життя домогосподарств не тільки надає нові можливості у використанні фінансових ресурсів та фінансових інструментів, а й створює стратегічні соціоінституційні та економічні ризики, пов'язані з циклічною природою фінансів.

Нині фахівці наднаціональних фінансових інститутів здійснюють активні кроки щодо поширення фінансових послуг, причому кроки як теоретико-методологічного, так і практичного характеру. Так, автори доповіді Global Findex [3] вважають, що великим досягненням у розширенні фінансових послуг у країнах, що розвиваються, стали так звані «мобільні гроші» — нещодавнє введення, яке мало найбільший успіх у країнах Африки на південь від Сахари, де 16 % дорослих та 31 % з тих, хто має рахунки в банках, повідомляють про те, що протягом останніх 12 місяців використовували мобільний телефон, аби оплатити рахунки чи відправити та отримати гроші. Це дійсно велике досягнення, але слід розуміти, що фінансові операції з мобільного телефону створюють основу для формування ризикового стратегічного соціоінституційного простору в країнах упровадження. Мобільні операції входять у звичку, стають патерном поведінки, і на це підґрунтя достатньо легко «насяяти» фінансові операції ризикового, а іноді навіть шахрайського характеру, правильно оцінити які зможе тільки людина з високою фінансовою культурою.

Тому впровадження «мобільних грошей» у країнах Африки на сьогодні створює великі стратегічні ризики для домогосподарств через брак загально-го освітнього рівня та необхідної фінансової культури. На сьогодні в країнах Африки спостерігаються найнижчі показники розвитку людського капіталу (табл. 1). Але в представленому документі Global Findex, на жаль, не вказано жодних кроків, які необхідні для підвищення фінансової культури населення тих країн, де планується активний розвиток фінансових операцій у середовищі домогосподарств. Слід ураховувати, що кожна чергова фінансова криза призводить до поглиблення розриву між рівнем доходів різних верств населення, збагачення багатого та зубожіння бідного населення: як повідомляє Міжнародна організація праці, на сьогодні 10 % населення планети володіє 90 % її активів.

Країни з низьким рівнем людського розвитку

Місце	Країна	ІЛР
143	Кенія	0,509
148	Ангола	0,486
150	Камерун	0,482
152	Танзанія	0,466
155	Сенегал	0,459
156	Нігерія	0,459
159	Мавританія	0,453
160	Лесото	0,450
161	Уганда	0,446
162	Того	0,435
164	Замбія	0,430
165	Джибуті	0,430
166	Руанда	0,429
167	Бенін	0,427
168	Гамбія	0,420
169	Судан	0,408
170	Кот-д'Івуар	0,400
173	Зімбабве	0,376
174	Ефіопія	0,363
175	Малі	0,359
176	Гвінея-Бісау	0,353
177	Еритрея	0,349
178	Гвінея	0,344
179	Центральноафриканська Республіка	0,343
180	Сьєрра-Леоне	0,336
181	Буркіна-Фасо	0,331
182	Ліберія	0,329
183	Чад	0,328
184	Мозамбік	0,322
185	Бурунді	0,316
186	Нігер	0,295
187	Конго, Демократична Республіка	0,286

Джерело: дані Світового банку [7].

Доклад про фінансову інтегрованість Global Findex є наріжним ще й тому, що дослідження проведено в сучасний транскризивий період і надає багато відповідей на питання щодо участі фінансових ринків у посткризовому відновленні. Так, тільки 9 % респондентів по всьому світу повідомили, що протягом останніх 12 місяців отримали кредит (14 % — у розвинених країнах та 8 % — у країнах, що розвиваються), половина з опитаних з розвинених країн мають кредитні картки (як заміну короткострокового кредиту), а в країнах,

що розвиваються, — тільки 7 %. 7 % дорослого населення в усьому світі мають іпотеки. Ця частка складає 24 % у країнах з високим рівнем доходу. Близько 11 % дорослого населення в країнах, що розвиваються, повідомляють про наявність заборгованості за кредитом для надзвичайних ситуацій або в медичних цілях. Тільки 17 % дорослого населення в країнах, що розвиваються, повідомляють, що особисто заплатили за медичну страховку. Ця частка складає всього 2 % у країнах з низьким рівнем доходу [3].

Отже, доступ до фінансових ресурсів у сучасних транскризових умовах має незначна частина населення планети, тоді як завдання посткризового відновлення роблять наріжним зростання попиту, і саме ресурси фінансових ринків могли б зробити важливі кроки до відродження кредитно-інвестиційних процесів. Але фінансові ринки нині працюють у циклічному, несамостійному режимі, заснованому на розвитку кредитування тільки на основі отриманої від центральних банків та урядів додаткової ліквідності. Так, ситуація в українській економіці підтверджує цю тезу: забезпечити зростання кредитування населення на 74 %, а не фінансових корпорацій — на 70 % у 2008 р., коли криза вже вирувала у світі, надали змогу не тільки внутрішні ресурси банківської системи, а й зростаючі кредити Національного банку України, які збільшилися відносно 2007 р. у 32 рази (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

Рік	Темпи зростання кредитування населення, %	Темпи зростання кредитування нефінансових корпорацій (підприємств), %	Темпи зростання кредитів НБУ депозитним корпораціям, %
2006	229,9839395	151,3065857	176,0089686
2007	195,5694815	162,2873093	118,8535032
2008	174,8837974	170,3285523	3276,098607
2009	86,00969842	104,1810826	143,131257
2010	86,85580163	108,3826791	85,62726431
2011	96,03207118	114,8881849	
2012	94,13934455	102,4475932	

Джерело: розраховано на основі даних НБУ [8].

У той же час починаючи з 2009 р. різними річними темпами спостерігається падіння кредитування населення. Ця тенденція виявляється також по лінії суб'єктів малого та середнього бізнесу. І якщо на сьогодні 13 % кредитного портфеля окремо взятого системного банку України становлять кредити суб'єктам малого та середнього бізнесу, то ринкові тенденції свідчать про їх зменшення до 10 % найближчим часом [4]. При цьому в Україні вартість кредитних ресурсів є найбільшою серед європейських країн (табл. 3).

Відсоткові ставки за кредитами у європейських країнах

Країна	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Албанія	14,1	13	12,7	12,8	12,4
Хорватія	9,3	10,1	11,6	10,4	9,7
Естонія	6,5	8,5	9,4	7,8	6,1
Македонія	10,2	9,7	10,1	9,5	8,9
Молдова	18,8	21,1	20,5	16,4	14,4
Латвія	10,9	11,9	16,2	9,6	6,4
Італія	6,3	6,8	4,8	4	4,6
Бельгія	8,6	9,2	9,5		
Чехія	5,6	6,3	6	5,9	5,7
Норвегія	6,6	7,3	4,3		
Росія	10	12,2	15,3	10,8	8,5
Україна	13,9	17,5	20,9	15,9	15,9

Джерело: дані Світового банку [9].

Очевидно, що з метою посткризового відновлення та забезпечення усталеності розвитку сучасні фінансові ринки потребують переформатування. Основні принципи їх функціонування та механізми впливу на економіку як на макро-, так і на мікрорівні повинні бути трансформовані, адже сама система фінансових відносин у своєму внутрішньому просторі вміщує вбудовані механізми дестабілізації. Разом із тим сучасний етап розвитку глобального фінансово-економічного середовища пов'язаний із подальшим упровадженням фінансової індустрії (в її незмінному вигляді з її стандартними мотиваційними підходами) в економічному та соціогуманітарному просторі, про що, зокрема, свідчать системні теоретико-методологічні та емпіричні розробки та узагальнення аналітиків наднаціональних фінансових інститутів, зокрема Світового банку.

З другого боку, усе більше на поверхні економічних явищ актуалізується нейтральна позиція фінансових ринків щодо посткризового відновлення. Очевидними є тенденції до загострення циклічної природи фінансових ринків, яка виявляється, зокрема, в їх залежності від державної підтримки протягом спадної фази циклу. У цей період функціонування фінансово-банківських установ та здійснення ними кредитування залежать від фінансової підтримки держави. З посиленням державного вливання ліквідності у фінансово-банківські установи їх довгострокова ефективність знижується, так само як знижується і можливість до самостійного відновлення, зростають ризики, пов'язані з необхідністю постійного державного втручання з метою забезпечення стабільності фінансових систем.

Для подолання дестабілізуючого впливу фінансових ринків на реальний сектор економіки, по-перше, потрібно забезпечити рівні умови функціонування фінансових ринків та реального сектору економіки для вирівнювання дохідності та ризиків і формування паритетного конкурентного простору. По-друге, загальна логіка поширення фінансових відносин у середовищі домогосподарств має базуватися на чіткій послідовності та зумовленості: широке впровадження фінансових відносин у соціогуманітарне середовище домогосподарств можливе тільки в разі їх (фінансових відносин) загальноекономічної зумовленості та наявності високої фінансової культури населення для упередження зростання ризиків. Тільки за цих умов поширення фінансових відносин можлива справжня демократизація фінансів.

Для створення фінансово-інституційних основ посткризового відновлення необхідною є гармонізація взаємодії фінансових ринків та реального сектору економіки, що стає можливим лише в умовах паритетного розподілу економічних ефектів та відповідальності між державою, фінансовими ринками та споживачами фінансових послуг щодо розвитку фінансових відносин. Це означає, що держава через центральний банк країни відповідальна в межах своїх повноважень за підтримку стабільності національної грошової одиниці як основи формування фінансових відносин, створення законодавчої та інституційної основ розвитку фінансових ринків та захисту прав споживачів фінансових послуг. Фінансові ринки при цьому повинні виконувати свою специфічну роль щодо ефективного кредитно-інвестиційного перерозподілу фінансових ресурсів та демократизації фінансів. Споживачі фінансових послуг за цих умов мають бути, з одного боку, відповідальними користувачами, а з другого — постачальниками ресурсів для розвитку реальної економіки через кредитно-інвестиційні процеси в системі фінансових ринків.

Виконання всього спектра зазначених умов можливе тільки через реанімацію довіри між усіма суб'єктами фінансових відносин шляхом формування *суспільного консенсусу щодо розвитку фінансових ринків*.

Відправною точкою формування суспільного консенсусу щодо розвитку фінансових відносин є забезпечення внеску фінансового сектора в посткризове відновлення та подолання його нейтральної позиції щодо кредитно-інвестиційного забезпечення економічної відбудови.

Ідеться про реформування основ податкової політики щодо фінансово-банківських установ на основі виділення у фінансових операціях трансакцій, дія яких спрямована на розвиток реального сектору економіки (кредитування підприємств та населення; страхування; первісна емісія акцій та облігацій, що проводяться для збільшення капіталу та отримання додаткових інвестиційних коштів для розвитку компанії), та операцій, спрямованих на фінансовий

ринок (купівля-продаж на вторинному ринку цінних паперів, паїв або акцій колективних інвестиційних фондів, боргових цінних паперів та операції репо; операції з похідними фінансовими інструментами, а саме ф'ючерсами, опціонами, форвардами, свопами). Щодо останніх операцій, то з них пропонується стягувати податок на фінансові трансакції (за прикладом європейського фінансового простору) в розмірі до 0,1 % від загальної суми проведеної фінансової операції.

Зважаючи на те що активна державна підтримка системних фінансових установ в умовах нестабільності не тільки сприяє тенденціям фінансизації, а й укорінює циклічний характер фінансових ринків, необхідними є законодавчо-нормативні інновації щодо трансформації ролі центрального банку як кредитора останньої інстанції: ЦБ повинен створювати не тільки інституційні умови запобігання банкрутству фінансових установ, а й діючі механізми захисту вкладників та загалом захисту прав споживачів фінансово-банківських послуг. Це може стати підґрунтям реанімації довіри до фінансово-банківського простору в Україні, адже умови посткризового розвитку диктують наріжну необхідність використання ресурсів домогосподарств для відновлення інвестиційних процесів.

Важливим завданням є спрямування державної політики шляхом до соціалізації фінансів, яка включає:

- демократизацію фінансів;
- усвідомлення соціоінституційного підґрунтя розвитку фінансових відносин;
- урахування соціальних та соціоментальних ефектів від розвитку фінансових відносин, фінансових інструментів та ринків.

Демократизація означає розширення доступу населення до якісних та адекватних за ціною фінансово-банківських послуг, виключення банківського опортунізму та створення дійової системи захисту прав споживачів фінансових послуг.

Актуальним завданням у цьому контексті є недопущення прийняття поправок до чинного законодавства, на основі яких банківським установам дозволялося б змінювати відсоткові ставки за виданими кредитами протягом строку дії кредитного договору, що зараз активно лобюються представниками банківських кіл, які вже підготували відповідний проект закону [5]. У разі його прийняття ринок кредитування буде деформований, а нейтральна позиція фінансових ринків до посткризового відновлення буде не тільки вкорінена, а й набуде форми відкритого дестабілізуючого впливу на економічну ситуацію в Україні.

У контексті демократизації фінансів та впорядкування взаємовідносин кредиторів та їх клієнтів, зміцнення прав споживачів і збільшення обов'язків

кредиторів відносно своїх клієнтів необхідним є уведення принципу «*responsible lending*» (відповідальне кредитування), який нині активно впроваджується у європейському фінансово-інституційному просторі. Цей принцип закріплює зобов'язання кредитора надати вичерпні пояснення про стандартизовані кредити, які пропонуються споживачеві; зобов'язання кредитора перевірити кредитоспроможність клієнта, перш ніж пропонувати нові послуги або збільшення кредитів; додаткові вимоги, що стосуються надання клієнту інформації із баз даних кредитних історій, якщо вони є частиною відмови кредитора на кредит; права споживачів щодо виходу із кредитного договору протягом 14 днів без пояснення причин; вимоги до кредитора з інформування споживачів, якщо їх борги за договором споживчого кредиту будуть продані; вимоги до кредитних посередників розкривати інформацію про всі збори; право боржника на часткове дострокове погашення кредитів [6].

Висновки. Наріжною складовою державної політики в галузі соціалізації фінансів є формування фінансової культури населення за прикладом європейського та російського фінансово-інституційного простору шляхом реалізації комплексу заходів, спрямованих на вирішення таких основних завдань: створення загальнодоступної і загальнозрозумілої системи інформування населення про можливості використання різних фінансових продуктів та послуг; популяризація серед населення знань про основи управління особистим бюджетом; популяризація серед населення знань про грамотне використання існуючих на ринку фінансових продуктів та послуг, оцінювання ризиків при їх використанні та ухваленні обґрунтованих рішень. Основною складовою фінансової культури населення має бути усвідомлення бюджетних обмежень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Tabea Bucher-Koenen and Michael Ziegelmeyer. Who lost the most? Financial literacy, cognitive abilities, and the financial crisis. Conference on «Household Finance and Consumption» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ecb.europa.eu/events/conferences/html/joint_ecb_lux.en.html.
2. Mankiw N. G. and Zeldes S. P. The Consumption of Stockholders and Nonstockholders // Journal of Financial Economics. — 1991. — № 29. — P. 97–112.
3. Asli Demirguc-Kunt Leora Klapper Measuring Financial Inclusion. The Global Findex Database [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2012/04/19/000158349_20120419083611/Rendered/PDF/WPS6025.pdf.
4. Мошенец Е. Взаимный интерес / Е. Мошенец // Инвест. газ. — 2012. — № 35. — С. 25.
5. Банки хотят поднимать фиксированные ставки по кредитам [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://podrobnosti.ua/podrobnosti/2012/11/11/869931.html>.

6. New consumer credit rules herald 'responsible lending culture' [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.guardian.co.uk/money/blog/2011/feb/01/consumer-credit-rules-responsible-lending-culture>.
7. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://data.worldbank.org>.
8. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
9. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND>.

ФИНАНСОВАЯ ИНТЕГРИРОВАННОСТЬ ДОМОХОЗЯЙСТВ В КОНТЕКСТЕ ВЫХОДА НА ПОСТКРИЗИСНУЮ ТРАЕКТОРИЮ РАЗВИТИЯ

Корниевская В. О.

Проанализированы актуальные тенденции распространения финансовой индустрии в системе обычной жизнедеятельности домохозяйств. Показаны риски роста финансовой интегрированности населения. Представлены факторы формирования общественного консенсуса относительно развития финансовых рынков на основе обеспечения вклада финансового сектора в посткризисное восстановление и преодоление его нейтральной позиции в контексте кредитно-инвестиционного обеспечения экономического восстановления.

Ключевые слова: финансовая интегрированность домохозяйств, демократизация финансов, общественный консенсус, посткризисное восстановление.

FINANCIAL INTEGRATION OF HOUSEHOLDS IN THE CONTEXT OF THE ENTERING THE POST-CRISIS DEVELOPMENT TRAJECTORY

Korniv's'ka V. O.

The paper presents an analysis of current trends in the proliferation of the financial industry in the system of normal household life; shows the risks of increasing financial integration of the population; shows factors of social consensus concerning the development of the financial markets by providing contribution of the financial sector in the post-crisis recovery and overcome its neutral position in the context of the investment for economic recovery.

Key words: financial integration of households, democratization of finance, social consensus, post-crisis recovery.

УДК 657.1.655

НОРМАТИВНИЙ ПІДХІД ДО ТЛУМАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «РИНОК ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ»

Г. М. Спащенко, аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет

Розглянуто нормативний підхід до визначення ринку як суб'єкта господарювання. Проаналізовано визначення ринку, що надаються сучасним українським законодавством, та виявлено невідповідність у різних джерелах. Проведено порівняльний аналіз визначення ринку з нормативними тлумаченнями країн близького зарубіжжя. Проведено критичний аналіз проекту закону про роздрібну торгівлю.

Ключові слова: *ринок як суб'єкт господарювання, характерні особливості ринків, класифікація ринків.*

Постановка проблеми. З розвитком ринкових відносин в Україні останнім часом розвиваються та популяризуються нові форми здійснення торговельної діяльності, але на противагу їм усе ще залишається популярною та не складає своїх позицій торгівля на ринках. Останні продовжують відігравати важливу роль у сучасному економічному житті країни та великих міст.

Дані Державного комітету статистики України свідчать про те, що останніми тенденціями в діяльності ринків як суб'єктів господарювання в Україні є тенденції до укрупнення ринків (загальна тенденція до зниження кількості ринків із тенденцією до зростання їх загальної площі), укрупнення кількості торгових місць на ринках, а також підвищення рівня цивілізованості торгівлі (загальна тенденція до зростання частки площі торговельного місця, відведеної під торгівлю в загальній площі торгового місця).

Отже, з огляду на важливу роль ринків як суб'єктів господарювання в сучасній економіці необхідно більше уваги приділяти дослідженню ринків як суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основна частина публікацій щодо визначення, сутності та класифікації ринків як суб'єктів господарювання в Україні міститься у законодавчих актах, а саме: Законі України «Про ветеринарну медицину», постанові Кабінету Міністрів «Про схвалення концепції вдосконалення функціонування ринків з продажу продовольчих та непродовольчих товарів», наказі Міністерства економіки України «Про затвердження рекомендацій щодо організації громадського харчування на території ринку (торговельного комплексу)», наказах Міністерства економіки

та з питань європейської інтеграції «Про затвердження методичних рекомендацій щодо базових моделей ринків з продажу продовольчих та непродовольчих товарів», «Про затвердження правил торгівлі на ринках» та деяких інших документах. Але при цьому різні законодавчі акти України по-різному тлумачать визначення ринків як суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз законодавчих підходів до ринку як суб'єкта господарювання та уточнення цього поняття для досягнення однозначного тлумачення у різних законодавчих актах країни.

Виклад основного матеріалу. Історично ринок розглядався як базар, місце роздрібної торгівлі та ринкова площа — таке тлумачення ринку з'явилося в давні часи через виникнення товарного обміну (а потім і торгівлі) як суспільної необхідності. Таке тлумачення поняття збереглося й до наших днів, як і явище ринку як суб'єкта господарювання.

Але при цьому необхідно поділяти підходи до визначення на законодавчий та науковий — поділ на такі групи є об'єктивно обґрунтованим, оскільки кожна з цих груп визначає принципово різні сфери застосування ринків як окремого економічного явища та розгляд їх із принципово різних позицій. Об'єктом дослідження у даній статті є саме законодавчий підхід до визначення ринків як суб'єктів господарювання.

За радянських часів було сформовано систему споживчої кооперації країни, до якої входила система колгоспних ринків. Згідно із [1] система кооперації в державі створювалася з метою «задоволення потреб народного господарства та населення в продовольстві, товарах народного вжитку, житлі, продукції виробничо-технічного призначення, роботах та послугах з високими споживчими якостями, розвитку трудової та соціальної активності членів кооперативу, зростання їх матеріального статку, культурного рівня та професійної майстерності». Крім того, у системі кооперації розвивається виробництво, підвищується його ефективність за рахунок зростання якості продукції, ефективності праці, розробляються та впроваджуються ресурсо- та енергозберігаючі технології. Кооперативи поділяються на виробничі та споживчі, що діють за рахунок повного самофінансування — таким чином за радянських часів закладається потужна посередницька система між виробниками та споживачами, що може скласти реальну конкуренцію державним підприємствам і закладає основи для розвитку індивідуального та колективного підприємництва.

За [9] «колгоспні ринки організуються в містах, робочих селищах, районних центрах та інших населених пунктах виконкомом Рад народних депутатів і мають основними завданнями забезпечення найбільш сприятливих умов для продажу надлишків сільськогосподарської та іншої продукції, а також створення необхідних зручностей для покупки цієї продукції населенням». Торгівлю на колгоспних ринках можуть здійснювати колгоспи, радгоспи, інші

сільськогосподарські підприємства, міжгосподарські установи, підприємства споживчої кооперації і державної торгівлі та кустарі. Також визначено, яка продукція може продаватися на колгоспному ринку, а яка не може.

У цьому ж наказі зазначено, що продаж товарів на колгоспному ринку здійснюється за цінами, встановленими за згодою сторін, але при цьому на окремі види продукції органи ціноутворення можуть призначати ціну, і тоді торгівля має вестися за державною ціною, тобто вільне ціноутворення на такому ринку відбувається не завжди.

Суттєвим недоліком цього документа є те, що він не містить положень, які могли б бути покладені в основу класифікації ринків, крім місця їх створення.

Однак позитивним моментом є те, що в наказі наведено значний перелік послуг, які ринок (як підприємство) має надавати громадянам чи установам, що здійснюють торгівлю. Ці додаткові послуги були платними і спільно із разовим ринковим збором склали доходи ринку [9].

Крім того, дирекція ринку зобов'язувалася вживати заходів щодо зростання товарообігу підприємства, сприяння популяризації ринкових послуг серед потенційних споживачів його послуг. Отже, уже в той час колгоспний ринок не був суто посередником між продавцями та споживачами, надаючи місце для здійснення торговельних операцій, а виконував ще й додаткові функції.

З набуттям незалежності України ринок як форма торгівлі не тільки не зник, а й набув подальшого розвитку. На початку 90-х відбулися зрушення у системі договірних відносин між учасниками — з'явилися типові договори на закупівлю продукції, а також новий елемент інфраструктури — торговельно-закупівельні підприємства, що являли собою ще одного посередника між виробником продукції та кінцевим споживачем. Крім того, договірна система регулювання відносин дозволила учасникам установлювати договірні, а не фіксовані державні ціни на продукцію, що також позитивно вплинуло на розвиток торгівлі на ринку [5].

Сучасне українське законодавство визначає ринок як:

– спеціально відведене та облаштоване місце для надання послуг з продажу товарів [2];

– створений в установленому порядку на відведеній земельній ділянці суб'єкт підприємницької діяльності або його відокремлений підрозділ, функціональними обов'язками якого є надання послуг та створення продавцям і покупцям належних умов для купівлі-продажу товарів за цінами, що складаються залежно від попиту та пропозиції [7];

– підприємство сфери торгівлі, функціональними обов'язками якого є надання послуг із забезпечення необхідних умов організації продажу і купування продовольчих та непродовольчих товарів за цінами, які складаються залежно від попиту та пропозиції [4];

– суб'єкт господарювання, створений на відведеній за рішенням місцевого органу виконавчої влади чи органу місцевого самоврядування земельній ділянці і зареєстрований в установленому порядку, функціональними обов'язками якого є надання послуг та створення для продавців і покупців належних умов у процесі купівлі-продажу товарів за цінами, що складаються залежно від попиту та пропозицій [5];

– суб'єкт господарювання, створений на відведеній за рішенням місцевого органу виконавчої влади чи органу місцевого самоврядування земельній ділянці і зареєстрований в установленому порядку, функціональними обов'язками якого є надання послуг та створення для продавців і покупців належних умов у процесі купівлі-продажу товарів за цінами, що складаються залежно від попиту та пропозиції [6];

– створений в установленому порядку на відведеній земельній ділянці за рішенням місцевого органу виконавчої влади чи органу місцевого самоврядування суб'єкт господарювання або його відокремлений підрозділ, функціональними обов'язками якого є надання послуг та створення для продавців і покупців належних умов у процесі купівлі-продажу товарів за цінами, що складаються залежно від попиту та пропозиції [3].

Таким чином, визначення ринку в різних нормативно-правових актах України не збігаються, що загалом негативно впливає на діяльність як ринків, так і суб'єктів підприємницької діяльності, що діють на них. Разом із тим така різниця припускає подвійне тлумачення та різночитання визначення ринку.

Крім того, в Україні торгівлю як процес термінологічно має забезпечувати Державний стандарт України 4303:2004 «Оптова та роздрібна торгівля: терміни та визначення» — документ, що містить всі терміни та визначення, які стосуються торгівлі. У ньому також міститься перелік усіх форм організації торговельної діяльності, але при цьому немає визначення ринку. Свідченням того, що ринки все ж мають право на існування, є визначення ринкового збору, що надається у тому самому стандарті.

Для оцінювання коректності та повноти українського законодавства щодо тлумачення та класифікації ринків видається за доцільне провести порівняльний аналіз з країнами СНД — Росією та Білоруссю (ураховуючи спільні історичні традиції) та європейськими країнами (ураховуючи існуючу орієнтацію на впровадження європейських стандартів торговельного обслуговування).

У сучасній Росії ринок визначається як майновий комплекс, що призначений для здійснення діяльності з продажу товарів (виконання робіт, надання послуг) на основі цін, що вільно визначаються безпосередньо при укладанні договорів роздрібною купівлі — продажу та побутового підряду, та має у своєму складі торговельні місця [10].

При цьому в російському законодавстві дуже чіткий документальний супровід діяльності ринків узагалі та суб'єктів господарювання на ринках зокрема. Так, кожне торговельне місце має паспорт безпечності, а кожен продавець — картку продавця, але при цьому під продавцем мається на увазі саме «людина, що контактує з покупцем та здійснює продаж товару». Продавці товару вступають у трудові відносини з особами, з якими може бути укладено угоду про надання торговельного місця, а ці особи у свою чергу вступають у договірні адміністративні відносини з компанією, яка керує ринком. Компанія, яка керує ринком, має вести реєстр осіб, з якими укладено угоди про надання торговельного місця, та реєстр продавців на ринку. Суб'єкт федерації та Російська Федерація в цілому ведуть загальний реєстр ринків.

Таким чином, російське законодавство містить дуже чітко та докладно прописаний облік та документообіг на ринку. Отже, до органів статистики та інших контролюючих органів надходить найбільш повна, чітка та достовірна інформація.

У Білорусі [8] ринок визначено як спеціально відведене місце зі створеними на ньому належними умовами для продажу громадянами та суб'єктами господарювання сільськогосподарської продукції, дикорослих плодів та ягід, непродовольчих товарів, у тому числі власного виготовлення (виробництва), а також зі створеними для громадян необхідними зручностями для їх купівлі.

При цьому зміст поняття «ринок» мало чим відрізняється від тлумачення цього самого поняття в редакції Правил торгівлі на колгоспних ринках СРСР 1978 р., але на відміну від першої редакції акцентується на тому, що це «спеціально відведене місце зі створеними на ньому належними умовами», що знову ж таки дає уявлення про ринок як про певний фізичний об'єкт.

Цікавим моментом є визначення того, що на ринку (за згодою з його власником) можуть бути розташовані об'єкти роздрібної торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування, готелі та ін. Тобто, крім власне послуг ринку як посередника між продавцями та споживачами, додаткових платних послуг ринку, на ньому можуть надаватись інші послуги, що безпосередньо не пов'язані з продажем товарів.

Ще одним негативним моментом є те, що в даному документі не йдеться про спосіб ціноутворення на ринках Білорусі. Оскільки ціна на товари залишаються суттєвим моментом для більшої частини населення в усіх країнах пострадянського простору, доцільно приділити увагу цьому питанню.

Таким чином, Правила торгівлі на ринках Республіки Білорусь є дещо конкретнішими за Правила торгівлі на ринках СРСР, але багато в чому повторюють їх. Невирішеними залишаються питання ціноутворення на ринку та класифікації ринків, але враховано можливість надання на ринках супутніх

послуг — громадського харчування, побутового обслуговування, готельних послуг та ін., тобто передбачено можливість виходу із суто ринкових послуг.

Щойно було розглянуто колгоспні ринки як джерело виникнення сучасних українських ринків, особливості їх функціонування та сучасний стан і тлумачення ринків як суб'єктів господарювання у найближчих сусідів — Російської Федерації та Республіки Білорусь. Але у кожному визначенні можна знайти ключовий позитивний момент, що є характерним саме для цього визначення. Виділимо з кожного визначення характерні особливості ринків:

- ринок — це елемент торговельної інфраструктури країни;
- ринок — це самостійний суб'єкт господарювання або його відокремлений підрозділ;
- ринок створюється на відведеній земельній ділянці;
- функціональним призначенням ринку є надання послуг та створення для продавців і покупців належних умов у процесі купівлі-продажу товарів;
- ціни на ринку встановлюються залежно від попиту та пропозиції.

Виходом із ситуації, що склалась у термінологічному забезпеченні ринкової торгівлі, могло б стати прийняття Закону «Про внутрішню торгівлю». Автор статті взяв участь у обговоренні проекту цього закону і направив власні пропозиції щодо нього. Наведемо ці пропозиції.

Стаття 11 проекту закону визначає і регламентує особливості організації та провадження торговельної діяльності на ринках, але при цьому визначення, яке надається в даному проекті, не відображає його сутнісних характеристик та всіх особливостей функціонування, які можна виділити з уже існуючих визначень ринку. Об'єднання всіх сутнісних особливостей дозволяє сформулювати визначення у такій редакції.

Ринок — це суб'єкт підприємницької діяльності або його відокремлений підрозділ, що являє собою майновий комплекс, створений за рішенням органу місцевого самоврядування чи виконавчої влади на спеціально відведеній земельній ділянці, метою функціонування якого є створення належних умов продавцям і покупцям для здійснення купівлі-продажу товарів та послуг за цінами, що складаються залежно від попиту та пропозиції.

Відповідно до існуючої термінології найменшу складову одиницю ринку можна визначити так.

Торговельне місце на ринку — найменша неподільна площа будь-якого типу (крита, відкрита, павільйонного типу, облаштована або необлаштована), призначена для розміщення будь-якого торговельного інвентарю та обладнання, розмір якої визначається згідно з планом території ринку.

Класифікація ринків також потребує суттєвого доопрацювання — чотири класифікаційні ознаки, наведені в проекті закону, не характеризують усю повноту сукупності ринків. Крім того, у запропонованій класифікації виді-

лено ознаку «за видами економічної діяльності» та її підвиди — з оптової торгівлі, роздрібною торгівлі, але в даному випадку це є не видами економічної діяльності, а особливостями складу покупців. Отже, класифікацію ринків пропонується доповнити та подати в такій редакції.

1. За типом улаштування і видом ринкових споруд — криті, відкриті, павільйонного типу.

2. За рівнем концентрації торгівлі — ринкові комплекси, ринки, орієнтовані на організацію ринкового торгу, відокремлені підрозділи ринкових комплексів.

3. За ступенем господарської самостійності — самостійні суб'єкти господарської діяльності, філії ринків.

4. За організаційно-правовими формами — фізичні особи-підприємці, приватні підприємства, господарські товариства.

5. За формою власності — приватні, колективні, комунальні, державні, змішані.

6. За співвідношенням «ціна — якість продукції»: низька ціна — низька якість, середня ціна — середня якість, висока ціна — висока якість.

7. За виключною діяльністю — СГ, які провадять діяльність виключно як ринки; СГ, які містять ринки у своїй структурі.

8. За товарною спеціалізацією — продовольчі, непродовольчі, змішані.

9. За асортиментом реалізації — речові, автомобільні, тварин та зооринки, квіткові, книжкові, будматеріалів та сантехніки, запчастин, інші.

10. За режимом роботи — щоденні ринки, ринки, що працюють з одним-двома вихідними, ринки, що працюють декілька днів на тиждень.

11. За ступенем благоустрою — упорядковані, частково впорядковані, неупорядковані.

12. За масштабом — дрібні, середні, великі.

13. За потужністю — міні-ринки, середні, великі.

14. За особливостями складу покупців — оптові, роздрібні, оптово-роздрібні.

15. За місцезнаходженням — міські, сільські, селищні.

16. За часом діяльності — постійно діючі, сезонні, одноразові, ранкові, вечірні.

Висновки. Узагальнивши всі виділені характерні особливості ринків як суб'єктів господарювання, можна сформулювати уточнене визначення ринків, яке пропонується в такій редакції: *ринок* — це суб'єкт підприємницької діяльності або його відокремлений підрозділ, що являє собою майновий комплекс, створений за рішенням органу місцевого самоврядування чи органу виконавчої влади на спеціально відведеній земельній ділянці, метою функці-

онування якого є створення належних умов продавцям і покупцям для здійснення купівлі-продажу товарів та послуг за цінами, що складаються залежно від попиту та пропозиції.

Представлена редакція визначення ринків та їх класифікація запропоновані для внесення до проекту Закону «Про роздрібну торгівлю».

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон «О кооперации в СССР» [Электронный ресурс] (с изм. на 15 апр. 1998 г.) : Постановление Верхов. совета : [от 26 мая 1988 № 8998-XI]. — Режим доступа: <<http://megavolt.kodeks.net/noframe/free-urbib?d&nd=9004977 &nh=1>>.
2. Закон України «Про ветеринарну медицину» [Електронний ресурс] [від 12.05.1992 № 2498-XII (в ред. Закону № 361-V від 16.11.2006)]. — Режим доступу: <[http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про %20ветеринарну %20медицину](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про%20ветеринарну%20медицину)>.
3. Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 12-торг «Про наявність і використання торгової мережі на ринках та реалізацію сільськогосподарської продукції на них» [Електронний ресурс] [від 20.07.2005 № 198]. — Режим доступу: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-05>>.
4. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Рекомендацій щодо організації громадського харчування на території ринку (торговельного комплексу)» [Електронний ресурс] [від 04.09.2001 № 198]. — Режим доступу: <http://budstandart.ua/read/document_body/id/3091158>.
5. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції щодо затвердження методичних рекомендацій щодо базових моделей ринків з продажу продовольчих та непродовольчих товарів [Електронний ресурс] [від 28.07.2004 № 281]. — Режим доступу: <<http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0281569-04>>.
6. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції в Україні «Про затвердження правил торгівлі на ринках» [Електронний ресурс] [від 26.02.2002 № 57/188/84/105]. — Режим доступу: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-02>>.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції вдосконалення функціонування ринків з продажу продовольчих та непродовольчих товарів» [Електронний ресурс] [від 13.12.2001 № 1662]. — Режим доступу: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1662-2001-п>>.
8. Приказ Министерства торговли Республики Беларусь «Об утверждении правил торговли на рынках» [Электронный ресурс] [от 08.07.1998 № 100]. — Режим доступа: <http://www.bankzakonov.com/republic_pravo_by_2010/blockm3/rtf-t9m7t9.htm>.
9. Типовые правила торговли на колхозных рынках [Электронный ресурс] : Приказ Минторга СССР : [от 14 нояб. 1978 г. № 263]. — Режим доступа: <<http://www.mintorgmuseum.ru/trade/documents/normal/23>>.
10. Федеральный закон «О розничных рынках и о внесении изменения в Трудовой кодекс» [Электронный ресурс] [от 30 дек. 2006 г. № 271-ФЗ]. — Режим доступа: <<http://surgutvet.narod.ru/images/d.htm/page07.html>>.

НОРМАТИВНЫЙ ПОДХОД К ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЯ «РЫНОК КАК СУБЪЕКТ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ»

Спащенко А. Н.

Рассмотрен нормативный подход к определению рынка как субъекта хозяйствования. Проанализированы определения рынка, представленные современным украинским законодательством, выявлены несоответствия в разных источниках. Проведены сравнительный анализ определения рынка с нормативными толкованиями стран ближнего зарубежья и критический анализ проекта закона о розничной торговле.

Ключевые слова: рынок как субъект хозяйствования, характерные особенности рынков, классификация рынков.

THE NORMATIVE APPROACH TO THE INTERPRETATION OF THE CONCEPT OF «MARKET AS A SUBJECT OF MANAGEMENT»

Spashchenko H. M.

In research it is examined the regulatory approach to market definition as an entity, it is analyzed market definition provided by the current Ukrainian legislation and inconsistency in different sources. It is conducted comparative analysis of market definition with normative interpretations neighboring countries and a critical analysis of the draft law on retail.

Key words: market as an entity, the characteristics of markets, classification of markets.

УДК 331.5-044.922:911.375

ПРОЯВИ ІНСТИТУЦІЙНИХ АНОМАЛІЙ У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ ВЕЛИКИХ МІСТ УКРАЇНИ

*О. М. Радіонова, кандидат економічних наук
Харківська національна академія міського господарства*

Досліджено прояви численних інституційних аномалій, що загрожують нормальному розвитку сфери міської зайнятості та потребують власного регулювання. Установлено, що легалізація зайнятості має стати одним із пріоритетів соціально-економічної політики держави (уряду) та місцевих органів влади.

Ключові слова: зайнятість населення, сфера міської зайнятості, інституційні аномалії, неформальна зайнятість, трудове законодавство.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в суспільстві зумовлюють появу численних інституційних аномалій (грец. *ἀνωμαλία* — нерівність, відхилення), що загрожують нормальному розвитку економіки країни, сфері зайнятості населення і потребують свого виявлення та регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні форми та динаміку зайнятості у країнах СНД досліджують Л. Гук, О. Гулевич, Р. Капелюшников, С. Коваль, А. Колот, Л. Шевченко [1–7] та ін. Проблеми якості інститутів як основи нормального економічного розвитку та виникнення інституційних аномалій вивчають: О. Гриценко, Ю. Коваленко, В. Вольчик, Я. Кузьмінов, В. Радаєв, А. Яковлев, Є. Ясін [8–12] та ін. Проте багато аспектів інституціоналізації економіки і зайнятості залишаються недослідженими та дискусійними.

Формулювання цілей. Мета статті — розв’язати проблему інституційних аномалій стосовно сфери міської зайнятості.

Вклад основного матеріалу. Ми поділяємо позиції О. Гриценко — представниці харківської інституціональної наукової школи. На її думку, джерелом інституційних аномалій є те, що «у трансформаційній економіці відбувається зміна інституційного поля діяльності економічних суб’єктів. Попередні інститути перестають діяти, а нові тільки починають формуватися. У цій ситуації найбільшого розвитку набуває аномія, яку можна розглядати, з одного боку, як відсутність норм (законів) у суспільстві, необхідних для розвитку нових умов господарювання, а з другого — як заперечення (неприйняття за різними обставинами) норм із боку людей, тобто останні не підпорядковують свою поведінку чинним правилам та законам. Перша сторона відображає об’єктивний аспект аномії, друга — характеризує суб’єктивний підхід». Причому аномія є загальною умовою розвитку суспільства, оскільки інститути віддзеркалюють реалії в установках і поглядах суб’єктів. Отже, вони не можуть виникати раніше, ніж з’являться самі умови, що їх спричиняють [8, с. 254–255].

Особливої уваги потребують:

по-перше, сучасні інституційні трансформації шляхом переходу від інститутів *визначеності*, де поведінка індивідів здійснюється всередині чіткої економічної конструкції (притаманна командно-адміністративній економічній системі), до інститутів ринкової свободи (*невизначеності*), у рамках якої людина вимушена самостійно ухвалювати рішення і нести тягар персональної відповідальності. До того ж в умовах ринкової організації економіки панують інститути вартості та її похідні форми (заробітна плата, прибуток, процент та ін.). Це призводить до розширення можливостей відхилень у поведінці суб’єктів і здійснення деліктних та злочинних форм діяльності;

по-друге, внутрішньосистемні суперечності між цілями, цінностями та нормами, що панують у суспільстві, та індивідуально визначеними установками і стереотипами поведінки конкретних людей або їх угруповань [8, с. 255–256].

Розвиток аномії призводить до появи численних інституційних *аномалій*, найважливішими проявами яких, за О. Гриценко, є:

- агенезія (неправильний розвиток) необхідних для економіки інститутів;
- зупинка (або затримка) в розвитку нових інститутів та способів координації поведінки;
- неадекватність операційно-процедурних інструментів процесам формування і функціонування нових інститутів, коли необхідна норма або закон приймаються без відповідних механізмів їх реалізації;
- дисонтогенезія інститутів, тобто невідповідність (суперечність) правил та норм індивідуальним уявленням людини;
- гіпогенезія (недорозвиненість) інститутів;
- гіпергенезія (надмірний розвиток) інститутів. У цьому разі інститути охоплюють значно більшу сферу, ніж це необхідно для нормального функціонування;
- неправильне застосування (використання) інститутів через відсутність необхідних знань про їх функції [8, с. 256–257].

У сфері зайнятості аномія має численні прояви. Це стосується насамперед відсутності багатьох необхідних норм у трудовому законодавстві України. Так, Трудовий кодекс України, що регулює взаємовідносини основних суб'єктів ринку праці, організацію та оплату праці, обговорюється законодавцями протягом багатьох років (проект Трудового кодексу України № 1038-1 від 28 серпня 2003 р. [13]) і досі не прийнятий. При цьому об'єктом суспільних суперечностей є норми, що регулюють тривалість робочого дня і тижня, розширення матеріальної відповідальності працівників, збільшення повноважень працедавця, процедуру звільнення найнятих працівників, збільшення випробувального строку (від трьох до шести місяців) при прийнятті на роботу, дискримінація за місцем роботи (для працівників малих підприємств), відсутність визначення норм щодо адміністративної та кримінальної відповідальності роботодавця за невиконання трудової угоди та ін.

У новому Законі України «Про зайнятість населення» [14] та в трудовому законодавстві України і зараз відсутні норми, які б регулювали такі нові форми зайнятості, як дистанційна зайнятість (робота без робочого місця). Остання зазнала значного поширення завдяки розвитку інформаційних і телекомунікаційних технологій (ІКТ) та мережі Інтернет. Однак дистанційно зайняті працівники не мають достатніх соціальних гарантій ні з боку держави, ні від роботодавців, а їх трудова діяльність містить риси нестійкості, невизначеності та невпевненості. Оскільки ж трудова діяльність дистанційних працівників переходить у віртуальне середовище, вона у більшості випадків є нелегальною (неформальною): не має певних норм реєстрації як виду трудової діяльності, не враховується статистичними, соціальними та податковими органами. Серед

найпоширеніших професій виділяють дизайнерів, програмістів, фінансових та політичних аналітиків, інтернет-журналістів тощо.

Не є досконалим, оскільки не має дієвих механізмів своєї реалізації, й сучасне міграційне законодавство України, про що свідчить велика кількість нелегальних мігрантів по всій території України й особливо у великих містах. Неврегульованими залишаються питання соціального захисту, визначення прав, створення умов для пенсійного та соціального забезпечення трудових мігрантів України.

Водночас частина населення у сфері зайнятості свідомо не підпорядковує свою поведінку чинним правилам та законам, надаючи переваги аномальній за своєю природою неформальній і навіть кримінальній зайнятості. Неформальна зайнятість нині є достатньо значним сегментом тіньової зайнятості. Остання має різноманітні визначення (найчастіше використовують терміни «неофіційна», «підпільна», «неформальна», «прихована» і навіть «кримінальна» зайнятість) [15, с. 266], а в її структурі виокремлюють:

– зайнятість у прихованій економіці — нелегальну діяльність у рамках легальної зайнятості (власне неформальна зайнятість);

– зайнятість у кримінальній економіці — повністю нелегальну діяльність у сфері як виробництва, так і обігу [16].

Зазначимо, що термін «неформальний сектор економіки» вперше з'явився у доповіді, підготовленій Міжнародною організацією праці (МОП) саме з питань зайнятості (Кенія, 1972 р.), де зазначалося, що проблемою зайнятості є не безробіття, а наявність значного прошарку трудящої бідноти, яка працює в дуже важких умовах, виробляє товари та послуги, але не визначається, не реєструється та не регулюється державними органами влади. При цьому деякі види діяльності неформального сектору за наявності мінімальної підтримки та правового захисту можуть забезпечити зайнятість ширшому колу осіб. Отже, неформальна зайнятість — це трудова діяльність, яка дозволена чинним законодавством, однак процедура її реєстрації не передбачена або обмежена, а результати (доходи) не враховуються офіційною статистикою (не декларуються) і не підлягають оподаткуванню [17, с. 269].

До неформально зайнятих в Україні відносять незареєстрованих індивідуальних підприємців з найманими робітниками і без них, осіб, що працюють на умовах усного наймання на підприємствах неформального сектору, неоплачуваних працівників сімейних підприємств, зайнятих у домашньому господарстві, працівників підприємств формального сектору, що працюють без контракту. Неформальна зайнятість може бути як первинною, якщо вона є основною трудовою діяльністю, яка приносить людині основний (трудоий) дохід, так і вторинною, якщо виступає додатковою зайнятістю для додаткового прибутку.

Дослідники відзначають певний позитивний ефект неформальної зайнятості: вона забезпечує виживання багатьох громадян міста та країни. Неформальна зайнятість, як правило, виникає спонтанно і часто більш оперативно реагує на зміни кон'юнктури ринку. До того ж у багатьох випадках неформальна зайнятість влаштовує обидві сторони трудових відносин. Працедавці не хочуть «світитися» перед податковими органами, прагнуть знизити витрати на працю та ухилитися від обов'язкових платежів у пенсійний і соціальні фонди. Працівників же приваблює вища заробітна плата («в конверті»), неоподатковувані податком заробітки, несплата внесків до соціальних фондів і часто — нерегламентованість робочого дня і приймання на роботу без конкурсного відбору.

Проте негативних наслідків неформальної зайнятості для розвитку міського господарства набагато більше. По-перше, така форма зайнятості є нестабільною, нерегулярною та ризикованою. Якщо типовою формою неформальної (неофіційної) зайнятості в радянський період було натуральне самозабезпечення на базі особистих підсобних господарств, то в умовах перехідного періоду неформальна зайнятість отримала свій розвиток насамперед у сфері економічного обміну (дрібна комерція та посередництво). Причини цього, на наш погляд, мали насамперед інституціональний характер. Невірно розроблені механізми приватизації та неправильний розвиток (агенезія) інституту приватизації державної власності в 1990-ті рр. «запустили» ланцюжок процесів у сфері зайнятості: приватизація → банкрутство або реструктуризація підприємств, насамперед військово-промислового комплексу → скорочення зайнятості та виникнення безробіття → вимушене погодження працівників на будь-які форми зайнятості → стрімкий розвиток «човникового бізнесу» та «речових ринків» у великих індустріальних містах → поширення неформальної зайнятості. Свого часу такі зміни у зайнятості відбивали перехід до ринкових відносин, свідчили про появу дрібного і середнього приватного підприємництва, розвиток самозайнятості населення як позитивні процеси. Вони також зменшували витрати міста, пов'язані з організацією процесів зайнятості населення; збільшували альтернативність вибору для багатьох працівників, які претендували на робочі місця; сприяли придбанню і розширенню навичок ринкової поведінки, пов'язаної з пошуком і, головне, зі створенням реальних альтернатив зайнятості. Однак сучасна торгівля повинна мати більш технологічний характер. Аналіз же соціально-економічної структури зайнятості на речових ринках України указує на нелегальний статус багатьох із зайнятих, тяжіння нелегальної міграції з таких країн далекого зарубіжжя, як В'єтнам, Китай, Північна Корея та ін. В економіці міст України закріплюються економічна культура, традиції, звички, характерні для цих етнічних груп. Важливо й те, що масштаби зайнятості в такому секторі економіки погано піддаються реальному кількісному оціню-

ванню і в більшості випадків мають форму нелегальної (тіньової) зайнятості. Остання негативно позначається на стійкості міста як системи, оскільки не дає ніяких відрахувань до бюджету у вигляді податків, зборів тощо.

По-друге, неформальна зайнятість у багатьох випадках спрямована проти людини, оскільки позбавляє її гарантованого права на працю, соціального, пенсійного та медичного забезпечення та інших соціальних гарантій. Причинами правової незахищеності працівників є:

- укладення з найманими працівниками договорів цивільно-правового характеру, які не передбачають перебування працівників у трудових відносинах з роботодавцем, що позбавляє їх права на захист своїх трудових прав. Такі трудові договори не відповідають вимогам українського законодавства про працю;

- значне перевищення нормальної тривалості робочого часу найманих працівників;

- експлуатація найманих працівників шляхом установлення графіків роботи, що передбачають значні обсяги робіт у понаднормовий час, залучення до роботи в нічні години, святкові та вихідні дні без відповідної компенсації;

- недоотримання мінімальних гарантій в оплаті праці;

- виплата заробітної плати «у конвертах»: через цю практику держава недоотримує значні ресурси, а це негативно позначається на розмірі пенсій, наданні якісного медичного обслуговування, створенні ефективної системи соціального захисту;

- нездійснення нарахування та виплати індексації заробітної плати відповідно до Закону України від 6 лютого 2003 р. № 491-IV «Про внесення змін до Закону України «Про індексацію грошових доходів населення»» та постанови Кабінету Міністрів України від 17 липня 2003 р. № 1078 «Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення» (зі змінами та доповненнями) [18; 19].

До деформалізації та тінізації соціально-трудова відносин підштовхує також невідповідність (дисонтогенезія) норм оподаткування підприємницької діяльності, насамперед малого бізнесу, індивідуальним уявленням підприємців про роль та справедливість оподаткування. Про це активно говорили ще під час обговорення проекту Податкового кодексу України. У Раді підприємців при Кабінеті Міністрів України тоді зазначали, що зміни в оподаткуванні не відповідають інтересам малого та середнього бізнесу і можуть призвести до його знищення. Фахівці та експерти наголошували на тому, що податкове законодавство йде шляхом фіскалізації, розширення повноважень органів податкової служби та обмеження інструментів захисту платників податків. При цьому зростання адміністративного тиску веде до зниження довіри бізнесу до влади та збільшення обсягів тіньової економіки. Численні

активні заходи протесту, включаючи голодування, пікети та страйки малих підприємців по всій Україні, мали необхідний ефект: у прийнятому Податковому кодексі України [20] (документ № 2755-VI від 2 грудня 2010 р.) урахували вимоги підприємців і залишили спрощену систему оподаткування в старому варіанті. Інакше нерозв'язання складних проблем із малим і середнім бізнесом неминуче призвело б до різкого згортання підприємницької діяльності, а отже, до збільшення кількості безробітних, погіршення соціального становища мільйонів найманих працівників, які працювали у системі спрощеного оподаткування, або до значної тінізації малого бізнесу.

Розвиток нелегальних трудових відносин провокує й недорозвиненість (гіпогенезію) багатьох інститутів зайнятості, передусім тих, що не мають належного законодавчого забезпечення: дистанційної зайнятості, аутстафінгу, аутсорсингу тощо.

Не менш серйозною проблемою сучасного українського суспільства є високий ступінь аномічності, коли легітимні цілі і загальноприйняті цінності відходять на другий план, поступаючись приватним або внутрішньогруповим цілям, протизаконним та злочинним формам поведінки, які починають сприйматися певними прошарками населення як нормальні (усе дозволено, якщо можеш не потрапити в руки правосуддя) [8, с. 257–258]. Такою є зайнятість у кримінальній економіці, пов'язана з незаконною діяльністю, що функціонує поза правовим полем і тому завжди є нелегальною.

Кримінальна зайнятість означає економічну діяльність без реєстрації і ліцензування, часто випадкового характеру, з ухилянням від сплати податків і ризиком конфліктів із правоохоронними органами. На відміну від прихованої (неформальної) зайнятості кримінальна зайнятість має первинний характер: це підпільна діяльність з виробництва, транспортування та реалізації продукції, а також фіктивна діяльність — спекуляція, корупція, шахрайство тощо. На думку Е. Лібанової, кримінальне ремесло є специфічним видом праці. Професійна злочинність має свою сферу реалізації (попит — пропозиція), свою робочу силу, свій — кримінальний — сектор ринку праці і реалізується шляхом кримінальної зайнятості [17, с. 273–274].

Висновки. Подолання інституційних аномалій зайнятості шляхом її легалізації має стати одним із пріоритетів державної соціально-економічної політики розвитку великих міст України та першочерговим завданням уряду. Для зменшення тіньової зайнятості Кабінет Міністрів України затвердив Розпорядження від 2 березня 2010 р. № 359-р «Про затвердження плану заходів щодо детінізації доходів та відносин у сфері зайнятості населення» [21], яке вимагає постійного контролю за дотриманням законодавства про працю, у тому числі й щодо належного оформлення трудових відносин з найманими працівниками. Для здійснення контролю за додержанням законодавства про

працю у містах необхідно створювати робочі групи за участю керівників і фахівців податкових інспекцій, інспекцій праці, Пенсійного фонду, районних і міських об'єднань організацій роботодавців, центрів зайнятості, фондів соціального страхування, а також райвідділів при УМВС, робота яких першочергово повинна бути спрямована на боротьбу з кримінальною зайнятістю. Кожен роботодавець і найманий працівник повинен чітко розуміти відповідальність, передбачену законодавством у частині застосування «тіньової» зайнятості. Чим вищий ступінь суспільного порядку, тим менший простір для прояву інституційних аномалій зайнятості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гук Л. П. Перехід до нових форм зайнятості в умовах інноваційного розвитку / Л. П. Гук // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. — Спец. вип.: Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток : у 2 т. — К. : КНЕУ, 2012. — Т. 1. — С. 311–320.
2. Гулевич О. Трансформація зайнятості у сфері послуг під впливом розвитку інформаційних технологій / О. Гулевич // Україна: аспекти праці. — 2010. — № 2. — С. 10–13.
3. Коваль С. Соціально-економічні проблеми якості зайнятості населення на ринку праці України / С. Коваль // Україна: аспекти праці. — 2012. — № 2. — С. 20–25.
4. Колот А. Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудої сфері / А. Колот // Україна: аспекти праці. — 2009. — № 8. — С. 3–14.
5. Колот А. М. Наука про працю і соціально-трудої відносини: становлення, початок теоретико-методологічного оновлення / А. М. Колот // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. — Спец. вип.: Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток : у 2 т. — К. : КНЕУ, 2012. — Т. 2. — С. 15–35.
6. Шевченко Л. С. Соціальні ризики і соціальна безпека праці : монографія / Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2009. — 280 с.
7. Шевченко Л. С. Позикова праця: сутність, ризики, особливості розвитку в Україні / Л. С. Шевченко // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Сер.: Економічна теорія та право. — 2012. — № 1 (8). — С. 121–129.
8. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2009. — 312 с.
9. Гриценко О. А. Нормальне суспільство як основа соціальної держави / О. А. Гриценко // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Сер.: Економічна теорія та право. — 2012. — № 3 (10). — С. 148–165.
10. Коваленко Ю. М. Інституційна організація фінансового сектору економіки України [Електронний ресурс] / Ю. М. Коваленко. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2010_2/29_01_01.pdf.

11. Вольчик В. В. Комплементарность и иерархия институтов в рамках хозяйственного порядка / В. В. Вольчик // Науч. тр. ДонНТУ. Сер.: экон. — Донецк : ДонНТУ, 2009. — Вып. 37-1. — С. 35-41.
12. Кузьминов Я. Институты: от заимствования к выращиванию / Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин // Вопр. экономики. — 2005. — № 5. — С. 5-27.
13. Проект Трудового кодексу України № 1038-1 від 28.08.2003 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=15689.
14. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 р. № 5067-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17/page>.
15. Шевченко Л. С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко. — Х. : Вид. ФО-П Вапнярчук Н. М., 2007. — 336 с.
16. Дімітрюк І. В. Проблема тіньової зайнятості та її вплив на економічне становище в Україні [Електронний ресурс] / І. В. Дімітрюк. — Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
17. Лібанова Е. Ринок праці та соціальний захист : навч. посіб. із соц. політики / Е. Лібанова, О. Палій. — К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. — 491 с.
18. Про внесення змін до Закону України «Про індексацію грошових доходів населення» [Електронний ресурс] : Закон України від 06.02.2003 р. № 491-IV. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=491-15>.
19. Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення [Електронний ресурс] : Постанова Каб. Міністрів України від 17.07.2003 р. № 1078 зі змінами та доповненнями. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1078-2003-%EF>.
20. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
21. Про затвердження плану заходів щодо детінізації доходів та відносин у сфері зайнятості населення [Електронний ресурс] : Розпорядження Каб. Міністрів України від 02.03.2010 р. № 359-р. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=359-2010-%F0>.

ПРОЯВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ АНОМАЛИЙ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ КРУПНЫХ ГОРОДОВ УКРАИНЫ

Радионова О. Н.

Исследованы проявления многочисленных институциональных аномалий, угрожающих нормальному развитию сферы городской занятости и требующих урегулирования. Установлено, что легализация занятости должна стать одним из приоритетов социально-экономической политики государства (правительства) и местных органов власти.

Ключевые слова: *занятость населения, сфера городской занятости, институциональные аномалии, неформальная занятость, трудовое законодательство.*

MANIFESTATIONS OF INSTITUTIONAL ANOMALIES IN EMPLOYMENT OF LARGE CITIES UKRAINE

Radionova O. M.

The numerous institutional manifestations of anomalies that threaten the normal development of the urban employment and require its regulation are investigated. Found that the legalization of employment should be a priority for economic and social policy of the state (government) and the local authorities.

Key words: *employment, the sphere of urban employment, institutional anomalies, informal employment, labor legislation.*

УДК 330.322:[331.5:331.102.344]

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

К. В. Тимошенко, аспірант

Харківський національний економічний університет

Проаналізовано питання, що стосуються категорії «людський капітал», історичного усвідомлення необхідності інвестицій у людину. Розглянуто способи оцінки ефективності таких інвестицій відповідно до теорії людського капіталу. Сформульовано чинники, що впливають на формування людського капіталу, без яких неможлива реальна кількісна оцінка інвестицій.

Ключові слова: *людський капітал, трудові ресурси, інвестиції, норма віддачі, критерії оцінювання, окупність, освіта, концепція розвитку.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки, посиленої конкуренції, обмеженості ресурсів керівництву промислових підприємств у процесі ухвалення рішень про доцільність інвестування в людський капітал необхідна достатня інформація щодо напрямів та строків інвестування, економічної та соціальної ефективності. Але темпи розвитку науки і техніки, зміни напрямів у попиті споживачів, конкуренти спричиняють необхідність постійного розвитку та виробничого навчання персоналу, а це, у свою чергу, вимагає певних інвестицій.

Отже, інвестиції у розвиток людського капіталу є одним із основних чинників зростання продуктивності, подолання кризових явищ та досягнення

високих темпів економічного зростання. Вітчизняні підприємства не дуже активно вкладають кошти у розвиток персоналу, а ті, які вкладають, часто стикаються з проблемою неефективності таких інвестицій. Якщо ж інвестиції не забезпечують зростання прибутку та не призводять до видимих позитивних економічних і соціальних змін на підприємстві, їх подальше здійснення можна вважати недоцільним. З огляду на зазначене питання оцінки ефективності інвестицій у розвиток людського капіталу підприємства є актуальними та своєчасними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням категорії «людський капітал» в усі часи завжди приділялося чимало уваги. Виникнення теорії людського капіталу безпосередньо пов'язане з інвестиційним підходом, про що свідчать перші публікації основоположників цієї теорії — вчених Т. Шульца та Г. Беккера. Інвестиційний аспект розглядають майже всі дослідники людського капіталу, у тому числі українські вчені — Д. Богиня, І. Бондар, С. Бандур, О. Бородіна, О. Грішнова, В. Антонюк, С. Вовканич, М. Долішній, Т. Заяць, Н. Ушенко, С. Злупко, І. Каленюк, В. Стешенко, Л. Шевчук та ін.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування можливості застосування динамічних показників до оцінки економічної ефективності інвестицій у розвиток людського капіталу підприємств.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі одним із головних критеріїв оцінювання ефективності підприємства в досягненні конкурентних переваг і забезпеченні якісних параметрів економічного зростання виступає людський капітал, що визначається як сукупність природних вроджених здібностей, обдарувань, творчого потенціалу, морально-психологічного та фізичного здоров'я, накопичених і вдосконалених у результаті інвестицій знань і професійного досвіду, необхідних для доцільної діяльності в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, що приносять дохід їх власникові.

Людський капітал може бути збільшений у процесі освіти, професійної підготовки, набуття досвіду роботи. Витрати часу і грошових коштів, необхідних для отримання освіти та професійної підготовки, можна розглядати як інвестиції в людський капітал. Такі інвестиції будуть економічно доцільними тільки тоді, якщо буде отримана віддача, тобто якщо отримана освіта або професійна підготовка забезпечать високий рівень доходів.

Отже, з економічної точки зору *інвестиції підприємства в людський капітал* — це витрати, понесені підприємством з метою збільшення продуктивності праці та зростання майбутніх доходів.

На рівні підприємства до складу інвестицій у персонал І. Новак відносить витрати на «підвищення кваліфікації працівників, медичне обстеження, оплати медичних та інших соціальних послуг, зокрема з добровільного страхування, витрати на охорону праці, благодійну допомогу та ін.» [1].

К. Макконелл та С. Брю виділяють такі види інвестицій у людський капітал:

- витрати на освіту, включаючи загальну і спеціальну, формальну і неформальну, підготовку на робочому місці;
- витрати на охорону здоров'я, що складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування, поліпшення житлових умов;
- витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують із місць з відносно низькою продуктивністю в місця з відносно високою продуктивністю [2].

Інвестиції в людський капітал відбуваються на макрорівні у вигляді витрат державних коштів на освіту, оскільки уряд упевнений: добра освіта населення прискорює розвиток країни. На мікрорівні роботодавець вкладає кошти в навчання і перепідготовку своїх працівників, оскільки очікує, що ці витрати окупляться і буде отриманий додатковий прибуток завдяки більш високій продуктивності праці працівників.

Структура вкладень у людський капітал включає такі об'єкти інвестицій:

- освіта, підготовка на виробництві;
- охорона здоров'я;
- мотивація;
- пошук інформації та міграція;
- фундаментальні наукові розробки;
- екологія та здоровий спосіб життя;
- культура та дозвілля [3].

Освіта і підготовка на виробництві підвищують рівень знань людини, а отже, збільшують обсяг і якість людського капіталу. При підвищенні рівня освіти ефективність праці працівника підвищується за допомогою або збільшення продуктивності праці, або одержання знань, які роблять працівника здатним здійснювати таку трудову діяльність, результати якої становлять велику цінність.

Дослідження, проведені професором кафедри освіти Пенсільванського університету Робертом Земски разом з економістом Лайзою Лінч із Школи бізнесу Флетчера при університеті Тафта і професором менеджменту з Уортона Пітером Капеллі (було проаналізовано більше 3 100 робочих місць), засвідчили, що при десятивідсотковому підвищенні рівня освіти сумарна продуктивність зростає на 8,6 %.

Для порівняння: при такому самому збільшенні основних фондів продуктивність праці підвищується всього на 3,4 %. Інакше кажучи, граничний прибуток від інвестицій у людський капітал майже втричі перевищує прибуток від капіталовкладень у техніку.

Поряд з освітою найбільш важливими є вкладення у здоров'я людини. Економічна цінність і значущість здоров'я для нагромадження людського капіталу безумовні. Низький рівень тривалості життя в країні автоматично включає в число пріоритетних витрат інвестиції на підтримку здоров'я, що сприяє продовженню життя людини, а отже, і часу функціонування людського капіталу.

До інвестицій у людський капітал зараз актуально відносити і витрати на фундаментальні наукові розробки. У процесі розвитку науки не тільки створюються інтелектуальні новації, на підставі яких згодом формуються нові технології виробництва і способи споживання, а й відбувається розвиток самих людей, які виступають носіями нових здібностей і потреб. В інформаційному суспільстві наука перетворюється на своєрідний генератор людського капіталу.

Культура накладає свій відбиток на процес відтворення людського капіталу, оскільки без «духовної їжі» неможливий гармонійний розвиток особистості. У культурі концентрується досвід поколінь, зберігаються знання, уміння, навички. Культурний рівень громадян значною мірою визначає економічні досягнення суспільства, його соціально-політичну, ідеологічну, освітню та духовно-моральну структуру.

Але при інвестуванні фінансових ресурсів у людський капітал перед керівництвом підприємства постає низка питань, пов'язаних з ефективністю вкладень:

- чи окупляться вкладені кошти (які види ефекту від вкладення коштів у людський капітал);
- у які строки можна чекати на результат від вкладення коштів;
- у яких обсягах буде потрібно вкласти кошти;
- які можливі варіанти інвестицій;
- які існують альтернативи інвестиціям у людський капітал;
- як оцінити доцільність вкладення коштів у розвиток людського капіталу.

На сьогоднішній день існують різні підходи до оцінки ефективності вкладень у людський капітал.

Перший найпростіший показник підрахунків окупності, що з'явився в Доповіді про ефективність людських ресурсів, у 1985 р. розробив Як Фітценц. Він ділив дохід на число співробітників. Їм же запропоновано коефіцієнт окупності інвестицій у людський капітал.

Коефіцієнт окупності інвестицій у людський капітал

= [Прибуток — (Витрати — [Зарплати + Пільги]): Зарплати + Пільги, тобто HCROI = Revenue — (Expenses — [Pay + Benefits]) / (Pay + Benefits) [4].

На підставі аналізу діяльності американських підприємств Як Фітц-енц визначив, що у більшості випадків розмір інвестицій у професійний розвиток працівників визначається відсотком від загального фонду оплати праці підприємства [4, с. 66]. Проте такий підхід при визначенні розміру інвестицій у персонал для вітчизняних підприємств має значний недолік, що в першу чергу пов'язано з низькою питоמוю вагою фонду оплати праці в собівартості промислової продукції. Так, якщо в США частка заробітної плати в собівартості продукції сягає 50 %, в економічно розвинених країнах Європи дорівнює 20–30 %, то в Україні — лише 1–10 % [5, с. 4]. Разом із тим ефективно працюючі корпорації витрачають на персонал до 60 % від свого валового доходу [7]. За цих умов розмір коштів, які спрямовуються на розвиток персоналу, буде незначним, що не дозволить у повному обсязі використовувати людський потенціал підприємства. Однак цей показник має право на існування та використання з метою оцінки як соціальної, так і економічної ефективності здійснення інвестицій у людський капітал.

За методологією Т. Шульца, обсяг загального фонду освіти дорівнює вартості одного року навчання кожного рівня (з включенням утрачених заробітків), помноженій на число людино-років освіти (з поправкою на неоднакову тривалість навчального року), накопиченого населенням країни до того чи іншого моменту часу.

Для розрахунку вигод від інвестицій у людський капітал, на думку Т. Сюріної [6], необхідно провести прогресивне дисконтування вигод, очікуваних у майбутньому. Дисконтування являє собою співвідношення потоків доходу (вигод) і витрат на основі ставки дисконту з метою одержання поточної (сьогоднішньої) вартості майбутніх доходів. Поточна вартість V_0 потоку щорічних вигод B через час t може бути розрахована за формулою:

$$V_0 = \frac{B_1}{1+r} + \frac{B_2}{(1+r)^2} + \frac{B_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{B_t}{(1+r)^t}.$$

де V_0 — поточна вартість; r — ставка відсотка (або ставка дисконтування); B_t — вигода (дохід), одержувана в період t .

Додаткові доходи від навчання є основним стимулом інвестицій в освіту для більшості людей. Дисконтування майбутніх доходів зменшує їхню величину при приведенні на цей проміжок часу, тому сумарні додаткові доходи, пов'язані з одержанням освіти, повинні перевищувати інвестиції у нього. Тобто інвестиції в освіту стають вигідними, якщо $V_0 > C$ (де C — загальні витрати на освіту).

Продуктивність людського капіталу оцінюється на основі кінцевого продукту, вираженого в грошовому еквіваленті. Тому, на наше переконання, при оцінці ефективності інвестицій у людський капітал доцільно застосовувати

інструментарій, який використовується для оцінки ефективності реальних інвестицій (інвестиційних проєктів), а саме:

- визначення чистої поточної вартості NPV ;
- визначення внутрішньої норми віддачі.

«Чиста наведена цінність» (*net present value — NPV*) — найбільш точна міра економічної цінності навчання. Критерій NPV , тобто ефект від навчання, зводиться до максимізації різниці між вигодами від освіти та витратами на неї:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t}$$

де NPV — чиста наведена цінність потоку майбутніх доходів; B_t — дохід від навчання у проміжок часу t ; C_t — витрати навчання у проміжок часу t ; n — число проміжків часу; r — ринкова норма відсотка.

Критерій «внутрішня норма віддачі» (*internal norm of return*) припускає вирівнювання поточних вартостей потоку вигод від освіти та потоку витрат і знаходження внутрішньої норми віддачі навчання $r = q$:

$$\sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} = \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t},$$

де B_t — дохід від освіти у проміжок часу t ; C_t — витрати навчання у проміжок часу t ; r — внутрішня норма віддачі витрат на освіту; t — число проміжків часу.

Показник IRR — це рівень доходності інвестиційного проєкту у вигляді дисконтної ставки, за якою майбутня вартість грошового потоку від інвестицій приводиться до (теперішньої) вартості інвестицій. Якщо IRR більший за певну норму прибутку ($IRR \geq k$), то проєкт є ефективним. Іншими словами, IRR інвестиційного проєкту — це мінімально припустимий розмір чистого прибутку, який інвестор має одержати з кожної гривні інвестицій. У міжнародній практиці розрахунок IRR часто використовують як перший крок при кількісному аналізі інвестицій. Для подальшого аналізу відбирають ті інвестиційні проєкти, для яких показник IRR перевищує 15 %.

Зауважимо, що існують певні труднощі із розрахунком цього показника, оскільки на практиці зазвичай важко якісно оцінити такі чинники впливу, як задоволення від роботи, безпечність робочого місця, негрошові вигоди для працівника. Неоднорідними є витрати на формування та вдосконалення людського капіталу в різні періоди, що безпосередньо впливає на якість та майбутні доходи.

Висновки. Більшість світових лідерів сучасної економіки вже усвідомили важливість і збалансованість інвестицій у людський капітал, їх користь для власного зростання і процвітання.

Подібні математичні розрахунки мають місце у реальному житті. Але керівники, які ухвалюють рішення щодо інвестування в людський капітал, мають ураховувати й інші важливі чинники, наприклад:

1) інвестиції здійснюються в молодому віці (до 35 років), тобто більший період трудового життя, а отже, більша віддача від інвестицій у навчання;

2) на ринку праці більше розходження в заробітках осіб з більш високим рівнем освіти від осіб з більш низьким;

3) більшою мірою теперішнє матеріальне становище і здатності інвестора (людини) дозволяють орієнтуватися не на поточне споживання;

4) інвестиції в людський капітал виправдані, якщо вони мають досить високий рівень окупності та рентабельності.

Також слід зауважити, що при розрахунках показників доцільності інвестицій існують певні труднощі, такі як відсутність статистичної інформації.

Але можна з упевненістю сказати, що ідеї, закладені в теорії людського капіталу, справили вагомий вплив на ставлення суспільства до вкладень у людину. У витратах на персонал навчилися бачити інвестиції, що забезпечують виробничий, причому довготривалий за своїм характером ефект.

Подальші дослідження полягатимуть у розробці економіко-математичної моделі інвестування в розвиток людського капіталу підприємства шляхом реінвестування прибутку, практичне використання якої дозволить обґрунтовано визначити та прогнозувати обсяги майбутніх доходів підприємства від реалізації такого інвестиційного проекту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Новак І. М. Сучасні пріоритети інвестування людського капіталу в Україні / І. М. Новак // Управління розвитком : зб. наук. пр. Харк. нац. екон. ун-ту. — 2006. — № 4. — С. 83–86.
2. Макконелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : пер. с англ. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. — Киев : Хагар-Демос, 1993. — 785 с.
3. Сулейманова Л. Ш. Человеческий капитал как фактор европейской экономической интеграции / Л. Ш. Сулейманова // Вестн. ТИСБИ. — 2005. — № 1.
4. Фитц-енц Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц ; пер. с англ. М. С. Меньшикова, Ю. П. Леонова ; под общ. ред. В. И. Ярных. — М. : Вершина, 2006. — 356 с.
5. Чентуков Ю. Оптимизация численности персонала и развитие системы профобучения / Ю. Чентуков // Менеджер по персоналу. — 2007. — № 8. — С. 4–12.
6. Сюрица Т. С. Инвестиции и человеческий капитал [Электронный ресурс] / Т. С. Сюрица. — Режим доступа: http://www.mstu.edu.ru/publish/conf/11ntk/section11/section11_16.html.
7. Новикова А. Вся правда о мотивации / А. Новикова // Менеджер по персоналу. — 2006. — № 10. — С. 48–57.
8. Цимбалюк С. О. Підготовка та підвищення кваліфікації персоналу як напрямок інвестування коштів у людський капітал / С. О. Цимбалюк // Управління розвитком : зб. наук. пр. Харк. нац. екон. ун-ту. — 2006. — № 4. — С. 103–107.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Тимошенко К. В.

Проанализированы вопросы, касающиеся категории «человеческий капитал», исторического осознания необходимости инвестиций в человека. Рассмотрены способы оценки эффективности таких инвестиций согласно теории человеческого капитала. Сформулированы факторы, влияющие на формирование человеческого капитала, без которых невозможна реальная количественная оценка инвестиций.

Ключевые слова: *человеческий капитал, трудовые ресурсы, инвестиции, норма отдачи, критерии оценивания, окупаемость, образование, концепция развития.*

ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT AT THE ENTERPRISE

Timoshenko K. V.

In the article are analyzed the questions concerning notions «the human capital», historical understanding the necessity of investments into the person, are regarded the ways of efficiency estimation of such investments according to the theory of the human capital. The factors are formulated influencing formation of the human capital without of which the real quantitative estimation of investments is impossible.

Key words: *The human capital, manpower resources, investments, a norm of return, evaluation criteria, payback, education, the development concept.*

УДК 330.59

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И ОБРАЗ ЖИЗНИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ И ОТЛИЧИЕ

О. В. Бервено, кандидат экономических наук, доцент
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Проанализировано экономическое содержание категорий «качество жизни» и «образ жизни». Показаны их сходства и различия, взаимозависимость и взаимообусловленность. Выявлены факторы влияния, обоснованы перспек-

тивные направления совершенствования образа жизни населения в трансформационной экономике.

Ключевые слова: качество жизни, образ жизни, потребности, противоречия.

Постановка проблемы. В современной экономической литературе все чаще поднимается вопрос о необходимости разграничения понятий «уровень жизни», «качество жизни», «образ жизни». Наиболее часто встречается подмена понятий «образ жизни» и «качество жизни».

Социально-экономические категории «качество жизни» и «образ жизни» находятся в тесной связи и взаимозависимости, в силу чего они часто отождествляются исследователями. Но, несмотря на их близость, по своей сущности и влиянию на жизнь человека, по факторам их изменения они значительно отличаются друг от друга, а движение показателей, их отражающих, как качественных, так и количественных, не только не синхронно, но иногда и противоречиво.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ проблем качества и образа жизни, методологических основ их исследования, выделения определяющих их факторов посвящены работы С. Айвазяна, А. Возмитель, Д. Дубровского, В. Жеребина, Г. Зараковского, А. Ильина, Е. Капустина, Э. Либановой, А. Романова, А. Субетто и др. И все же много вопросов в исследовании этих сложных социально-экономических категорий остаются нерешенными. Это относится прежде всего к четкому разграничению очень близких как по содержанию, так и по факторам влияния, но вместе с тем различных категорий — качество и образ жизни.

Формулирование целей. Цель статьи — разграничение дефиниций «качество жизни» и «образ жизни» на основе определения области реальных социально-экономических отношений, которые они теоретически отражают, а также выявления их тесной зависимости и взаимообусловленности в современных национальных логико-исторических условиях.

Изложение основного материала. Качеству жизни населения в последнее время стали уделять большое внимание, связывая его непосредственно с двумя важными составляющими, а именно: развитием человеческого потенциала, т. е. развитием свойств, характеристик и способностей человека, и удовлетворением им потребностей. В зависимости от того, какому процессу влияния на жизнедеятельность человека исследователи отдают предпочтение, делается их акцент в определении качества жизни.

Приведем данное директором Всероссийского центра уровня жизни В. Бобковым определение качества жизни: «Категория “качество жизни” характеризует сущность развитости личности, социальных групп и всего обще-

ства страны в увязке со степенью удовлетворения ими своих потребностей... Повышение качества жизни происходит во взаимодействии двух начал — формирование все более развитых личности и общества, а также преобразование среды их жизнедеятельности» [1, с. 127–128].

Исходя из этого определения, можно сделать основной вывод о том, что качество жизни лежит в плоскости двух начал. К первому относится развитие самой личности человека и общества в целом, более зрелое общество олицетворяет собой более высокое качество; ко второму — преобразование среды жизнедеятельности человека, причем эта среда включает как природную, так и искусственную компоненту. Эти два начала находятся между собой в диалектическом единстве и противоречии. В свою очередь, каждое начало также многомерно и полисистемно, едино и противоречиво. Изложенное дает право утверждать, что качество жизни — сложная социально-экономическая характеристика комплекса отношений, влияющих на совокупность свойств жизни человека (как внутренних, так и соответствующих параметров среды).

Качество жизни населения определяется жизненным потенциалом общества, входящих в него социальных групп, отдельных граждан и соответствием характеристик, процессов, средств, условий и результатов их жизнедеятельности социально позитивным потребностям, ценностям и целям [2, с. 60].

Обратим внимание на возрастающее влияние и роль состояния окружающей среды на качество жизни и образ жизни. Если качество окружающей среды напрямую влияет на качество жизни, то образ жизни не только прямо от него зависит, но и сам влияет на качество окружающей среды.

Качество окружающей среды состоит из природно-климатических условий и экологической устойчивости. Природно-климатические условия влияют на качество жизни. Для страны, имеющей различные условия проживания, температурные режимы территории с наличием в некоторых из них суровых и экстремальных условий, — это серьезный компонент жизни, который может влиять на здоровье, продолжительность жизни, продолжительность трудовой жизни, особенности развития среды обитания человека.

В свою очередь, экологическая устойчивость напрямую связана с производственным воздействием на окружающую среду и реализацией программ развития без нанесения ущерба природным ресурсам и сохранением их для последующих поколений.

Обе составляющие качества окружающей среды влияют на жизнь людей через изменение климата, флоры и фауны, воздуха, воды, почвы и других компонентов экосистемы, тем самым повышая или понижая качество жизни.

Качество жизни проявляется в субъективной удовлетворенности людей самими собой и своей жизнью, а также в объективных характеристиках, свойственных человеческой жизни как био-социо-духовному явлению.

Образ жизни чаще всего определяется как совокупность типичных форм жизнедеятельности людей, взятой в единстве с определяющими ее условиями.

Образ жизни детерминирован природно-общественно-экономическими условиями, которые условно можно разделить на три группы. Первая группа включает объективные, не зависящие от человека факторы: природные, климатические, географические. Вторая группа отражает социально-экономические факторы общественного производства: содержание, характер и условия труда, уровень безработицы, продолжительность рабочего времени, уровень оплаты труда. Не менее сложную и многообразную группу факторов составляют социально-политические, которые существенно влияют на образ и качество жизни, формируют наше представление о степени этого влияния.

По определению Е. Капустина, образ жизни населения — это социально-экономическая категория, выражающая сущностные моменты жизнедеятельности человека, его типичное социальное поведение [3]. Он определяется, по мнению автора, в первую очередь уровнем и качеством жизни, экономическим и политическим строем общества, историей его формирования и развития, национальными традициями, в целом — менталитетом населения [4]. Поскольку на образ жизни, помимо уровня и качества жизни, существенно влияют культурные, социальные и духовные условия, то можно утверждать, что образ жизни — продукт конкретного времени и среды. Динамика и глубина соответствующих изменений культурной, социальной и духовной составляющих непосредственно влияют на все стороны жизни человека, внося коррективы в его образ жизни.

Рыночные преобразования в постсоветских странах кардинально видоизменили ценностное основание, социально-экономические и институциональные основы жизни общества.

Какие же наиболее существенные изменения произошли в образе жизни. По-нашему мнению, к таковым следует отнести следующие. Во-первых, это дифференциация образов и стилей жизни населения в посткризисный период. Причин такого положения вещей много: это скорость и насыщенность происходящих событий и меняющихся экономических благ, нарастание неопределенности и рисков, резкая дифференциация между людьми и т. п. Однако, как представляется, ведущая причина иная — радикальная смена ценностей. Такой процесс характерен для человечества в целом в условиях перехода к постмодерну. Для населения же постсоциалистических стран он углубляется еще и фактом перехода к новой системе ценностей, соответствующей рыночной хозяйственной системе. Конфликт ценностей делит общество на большие группы людей по принципу скорости и успешности адаптации к новой системе ценностей. Успешно адаптировавшиеся, адаптировавшиеся, слабо адапти-

ровавшиися и неадаптировавшиися выстраивают свой образ жизни, резко отличающийся друг от друга.

Во-вторых, разрушение социальности, определенной социальной иерархии и достаточной однородности общества. На смену приходит жесткая социальная дифференциация по искусственному признаку, уровню доходов и в конечном счете по образу жизни.

Среди социальных проблем особо остро стоит проблема дезинтеграции социальной жизни, отрицания известных форм социальности, фрагментаций социальной действительности. В. Иноземцев во вступительной статье к книге З. Баумана «Индивидуализированное общество» отмечает: «Общество начала XXI века характеризуется с одной стороны, стремительным усложнением экономических процессов, а с другой — все более явной фрагментированностью человеческого существования. Противоречие между этими процессами и составляет основную проблему современного общества; сегодня нетрудно заметить, что при всей “индивидуализированности” социума в нем побеждают именно тенденции к самодостаточности хозяйственных процессов, в то время как социальное начало становится все менее значимым» [5, с. XIII–XIV].

В этом контексте уместно обратить внимание на тот факт, что становление рыночной экономики в переходных странах совпадает с их вхождением в общество потребления, сопровождающееся радикальным пересмотром всей системы ценностей. Как подчеркивает З. Бауман, в таких условиях идет отказ от достижения людьми долгосрочных целей и задач, а жизнь человека становится «биографическим разрешением системных противоречий» [5, с. LII]. Следовательно, способность адаптироваться к новым условиям, гибкость, приспособляемость становятся инструментами успешности и эффективности разрешения противоречий.

В-третьих, следует отметить, что становление образа жизни населения постсоциалистического мира происходило в системе координат всевозрастающего воздействия нематериальных факторов: информационное воздействие, нравственная атмосфера, эмоциональное состояние, ломка общественной идеологии и др. Воздействие этих процессов отразилось на изменении состояния здоровья населения, активно повлияло на формирование социальной разобщенности и состояния растерянности, сформировало институциональные ловушки. Незначительная часть населения смогла успешно адаптироваться к новым условиям, а большая часть приспособлялась «как могла». Отсюда — большой удельный вес бедного населения (около 30 %) и совершенно незначительная численность среднего класса (11–15 %) [6], низкий уровень инвестирования в человеческий капитал и высокий уровень миграции.

В образе жизни современного человека актуализируется мировоззренческая компонента. Часто именно она становится водоразделом в обществе, основа-

нием его деления на группы по степени адаптации. На современного человека свалилась пропасть проблем демографических, экономических, социальных, экологических, энергетических, ресурсных и др., разрешение которых требует поиска новых средств и способов их познания на основе мировоззренческих представлений о месте и роли человека в природе и обществе. «Отсутствие мировоззрения, адекватно отражающего место человека в природе и обществе, господство старых, свойственных доиндустриальной и индустриальной эпохам представлений, а также современная постмодернистская “окрошка” являются индикаторами утраты человеком реальных представлений о его месте в мире и ориентиров его дальнейшего развития» [7, с. 36].

На рубеже XX–XXI веков человечество вступило в качественно новый этап своего существования. К этому моменту четко обозначились глубинные противоречия, разрешение которых полностью зависит от человека. Это противоречия, связанные с обострением глобальных проблем человечества, ключевой из которых является экологическая. Экономическая деятельность человека нарастающими темпами разрушает экосистему Земли, а следовательно, вместе с ней и физические условия своего существования. Приведем для примера некоторые факты. «С 1970 года живых существ на Земле стало на 35 % меньше. За 9 месяцев человечество потребляет такой объем ресурсов Земли, которые она производит за год, включая воду и воздух. К этому следует добавить ужасающее загрязнение нашей планеты, изменение климата, озоновые дыры, множество других последствий неумного потребительства» [8, с. 51].

Среди экономических проблем и противоречий особо следует обратить внимание на ведущий вектор современного развития — общества массового потребления. Феномен безудержного потребительства широко представлен в научной литературе. В рамках данной статьи мы делаем попытку выделить аспект влияния этого феномена на образ жизни, равным счетом и наоборот, как можно опосредованно через образ жизни внести вклад в разрешение указанной проблемы. Сущность «современность потребительства как системы манипулирования ценностными представлениями членов социума путем направления их усилий не столько на удовлетворение каких-то реальных потребностей, сколько на повышение социального статуса консюмера через обладание дорогими предметами, имеющими в глазах окружающих некую символическую ценность» [9, с. 161].

Образ жизни имеет глубинный и более поверхностные уровни. Глубинный уровень отражает жизненный мир человека, его ментальность, ценности, представление о жизни. На эту особенность образа жизни человека пристальное внимание обратил М. Вебер. Это придает образу жизни человека статус социокультурного явления «этически определенной модификации» формы человеческого существования; исторически сложившейся системы жизне-

деятельности, функционирующих на основе ценностных смысложизненных установок (способов отношения к миру), сама специфика которых составляет ее качественную характеристику [10, с. 97].

Образ жизни — достаточно сложное и емкое понятие, которое проявляется во всех сферах жизнедеятельности человека. Его можно анализировать в различных ракурсах и в зависимости от области науки и конкретных задач исследования, например трудовой, спортивный, паразитический, городской, сельский образ жизни и др.

Наиболее тесную взаимосвязь качества и образа жизни можно обнаружить при исследовании здорового образа жизни, поскольку в этом понятии наиболее полно выявляется влияние на здоровье человека его жизненных стратегий и установок. «Среди многочисленных факторов, определяющих здоровье человека, первое место, по единому мнению экспертов ВОЗ, принадлежит здоровому образу жизни (ЗОЖ). Совокупный вклад наследственности и медицинской помощи в здоровье оценивается ими на уровне 30 %, тогда как остальные 70 % — это здоровый образ жизни, включающий также экологическую составляющую» [11, с. 27].

По нашему мнению, здоровый образ жизни — это образ жизни человека, направленный на повышение качества его жизни, т. е. оптимальный выбор практик и повседневных установок, которые ведут к улучшению здоровья.

Становление здорового образа жизни в Украине идет очень сложно и противоречиво. Исследователи выделяют и исследуют факторы воздействия, но при этом обращают внимание на то, что все они не имеют прямого действия. И попытки моделирования детерминант здорового образа жизни показывают их разнонаправленное влияние в отношении его отдельных элементов. «Общий экономический рост, повышая уровень ВВП, образования, гендерного равенства, относительных заработков женщин, долю городского населения, вместе с тем не приводит автоматически к более здоровому образу жизни (а по некоторым направлениям, напротив, отдаляет от него). Поэтому в отношении отдельных элементов здорового образа жизни нужна направленная политика, учитывающая конкретные факторы, действие которых выявлено и проверено эмпирическим путем» [10, с. 37].

Образ жизни населения складывается из типичных черт жизнедеятельности человека в различных сферах его существования. Наиболее полно сущность человека как творца раскрывается в процессе трудовой деятельности. Качество трудовой жизни и образ трудовой жизни оказывают ведущее системное влияние на качество жизни человека, а также на образ жизни [12]. Кризис социально-трудовой сферы, безусловно, накладывает свой отпечаток в целом на образ жизни. Все играет роль: форма собственности, отраслевая особенность производства, характер и условия труда, уровень его оплаты. Это, в свою

очередь, воздействует решающим образом на качество человеческого потенциала и эффективность его использования. Целевые установки населения, направленные на развитие человеческих качеств, профессиональную подготовку, приумножение человеческого капитала, влияют на образ жизни. Усиление этих качеств в реальном поведении населения, его образе жизни означает возрастание активного влияния этого фактора на рост и повышение эффективности производства, национального богатства, экономической безопасности страны и повышения уровня и качества жизни.

Разработка социальных программ, направленных на совершенствование образа жизни населения, — важное условие дальнейшего социально-экономического развития.

Выводы. Качество жизни и образ жизни — очень близкие, но не идентичные категории. Каждая из них имеет свое определение, которое выражает свою реальность, область отношений. Вместе с тем они достаточно близки друг к другу, взаимно влияют и зависят друг от друга, имеют достаточно большую общую систему факторов, на них влияющую.

Повышение качества жизни — социально приоритетная цель развития общества, важнейшее направление социальной политики, политики доходов. Повышение качества жизни — это не только результат экономического роста, но и его условие. Однако экономический рост не является единственным и ведущим фактором повышения качества жизни, которое все в большей мере зависит от нематериальных факторов. Современное социально-экономическое развитие и национальная конкурентоспособность определяются высокообразованными, высокопрофессиональными и высококвалифицированными работниками, национальным человеческим потенциалом.

Образ жизни населения — социально-экономическая категория, выражающая сущностные моменты жизнедеятельности человека, его типичное социальное поведение. На образ жизни существенно влияют не только уровень и качество жизни, но и менталитет народа, нематериальные, идеологические факторы.

Рыночная трансформация определила динамику всех социально-экономических процессов, структурные и институциональные изменения, в том числе перемены в образе жизни. Системный кризис со всеми его проявлениями в сфере труда, культуры, социального бытия и духовности непосредственно отразился на образе жизни населения.

Здоровый образ жизни и его формирование — путь выхода из затяжного системного кризиса, способ разрешения противоречий между витальностью и социальностью, особая социокультурная реальность. Здоровый образ жизни оказывает системное влияние на качество жизни населения. Актуализация здорового образа жизни призывает к необходимости дальнейшего научного исследования этого феномена и соответствующих практических шагов по его развитию в Украине.

ЛИТЕРАТУРА

1. Достойный труд — высшая цель и жизненная необходимость. Доклады и тезисы докладов круглого стола «Достойный труд в XXI веке» / под ред. Р. П. Колосовой. — М. : Экон. фак. МГУ : ТЕИС, 2005. — 422 с.
2. Качество жизни : крат. слов. — М. : Смысл, 2009. — 168 с.
3. Капустин Е. Трансформация институциональной системы и образа жизни российского населения / Е. Капустин // Трансформация социально-экономических отношений российского общества. — М. : ИЭ РАН, 2004. — С. 123–157.
4. Капустин Е. И. Уровень, качество и образ жизни населения России / Е. И. Капустин. — М. : Наука, 2006. — 323 с.
5. Бауман З. Индивидуализированное общество : пер. с англ. / З. Бауман ; под ред. В. Л. Иноземцева. — М. : Логос, 2002. — 390 с.
6. Ким М. Н. Средний класс в постсоветском обществе: социально-экономические критерии, структура, условия формирования : монография / М. Н. Ким, А. А. Ким. — Харьков : Точка, 2012. — 193 с.
7. Олейников Ю. В. От инфантильного бытия к зрелому обществу зрелых людей / Ю. В. Олейников // Философ. науки. — 2012. — № 2. — С. 36–48.
8. Дубровский Д. И. Биологические корни антропологического кризиса. Что дальше? / Д. И. Дубровский // Человек. — 2012. — № 6. — С. 51–54.
9. Ильин А. Н. Концепт безудержного потребления (структурный анализ) / А. Н. Ильин // Обществ. науки и современность. — 2012. — № 2. — С. 161–169.
10. Возьмитель А. А. Диверсификация образа жизни: (Способы и стили в постсоветском социальном пространстве) / А. А. Возьмитель // Мир России. — 2002. — № 1. — С. 97–113.
11. Колосницына М. Макродетерминанты здорового образа жизни / М. Колосницына, М. Ситдииков // МЭ и МО. — 2012. — № 2. — С. 27–37.
12. Бервено О. В. Качество трудовой жизни как социокультурная ценность / О. В. Бервено // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Сер.: Економічна теорія та право. — Х. : Право, 2012. — № 4 (11). — С. 32–42.

ЯКІСТЬ ЖИТТЯ ТА СПОСІБ ЖИТТЯ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ, ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ І ВІДМІННІСТЬ

Бервено О. В.

Проаналізовано економічний зміст категорій «якість життя» та «спосіб життя». Показано їх подібності та відмінності, взаємозалежність та взаємозумовленість. Виявлено фактори впливу, обґрунтовано перспективні напрями вдосконалення способу життя населення в трансформаційній економіці.

Ключові слова: якість життя, спосіб життя, потреби, протиріччя.

QUALITY OF LIFE AND LIFESTYLE: SOCIO-ECONOMIC CONTENT, INTERDEPENDENCE AND DIFFERENCE

Berveno O. V.

Analyzed the economic content of the categories of «quality of life» and «lifestyle», showing their similarities and differences, interdependence and interdependence. The factors of influence, grounded perspective directions of improving the image of life in transformation economy.

Key words: *quality of life, lifestyle, needs, contradictions.*

УДК 331.101.262

ФУНДАМЕНТАЛЬНА РОЛЬ ОСВІТИ У РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

*A. B. Квітка, кандидат економічних наук
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

Представлено теоретичне обґрунтування фундаментальної ролі освіти в розвитку і відтворенні людського потенціалу. Показано особливості реформування системи освіти, проблеми і суперечності їх прояву в Україні.

Ключові слова: *людський потенціал, людський розвиток, освіта.*

Постановка проблеми. Не секрет, що українське суспільство зараз переживає кризу розвитку людського потенціалу. Проблеми, що постали перед країнами наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст., мають загальносвітовий контекст і пов'язані з такими процесами, як перехід до постіндустріального розвитку, економічна глобалізація, імператив виживання людства. Динамізм змін, що відбуваються у світі і країні, показав, що адаптація системи освіти не встигає в змістовному плані за швидкозмінними процесами. «Консерватизм, інертність, внутрішня зацикленість системи освіти стали серйозною перешкодою на шляху розв'язання глобальних проблем і формування конкурентної держави, суспільства, особистості» [1, с. 95].

Ми розуміємо важливість розвитку всіх чинників, що впливають на людський потенціал у сукупності, і не применшуємо значення інших чинників, що впливають на розвиток людського потенціалу, вважаємо, що особливе місце має бути відведено ролі освіти та виховання.

Освіту на сьогодні можна слушно назвати фундаментом людського розвитку та головним вектором досягнення прогресу суспільства. Вона також є джерелом індивідуального розвитку, розвитку творчих і креативних здібностей особистості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність теми може підтвердити й те, що з цієї проблематики було проведено теоретичні та емпіричні дослідження, проте вони були здійснені переважно у розвинених країнах, хоча в країнах з трансформаційною економікою ці проблеми теж почали порушуватися в останнє десятиліття. Зокрема, на пострадянському просторі цією тематикою займаються О. Грішнова, Н. Гендіна, А. Колот, Е. Лібанова, В. Марцинкевич, С. Панчішин, І. Соболева, С. Тютюнникова, Н. Хохлов, Л. Шевченко та ін.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття фундаментальної ролі освіти в розвитку і відтворенні людського потенціалу, виявлення проблем і суперечностей, що потребують уваги з боку як наукової громадськості, так і держави.

Виклад основного матеріалу. Освіта на сучасному етапі розвитку господарства розглядається як одна з основних цінностей, без якої неможливий подальший розвиток суспільства.

Освіта — це цілеспрямований процес придбання, оновлення та розширення знань, навчання і виховання в інтересах людини, суспільства, держави, що супроводжується констатацією досягнення людиною встановлених державою освітніх рівнів [2, с. 160].

На думку Л. Шевченко, під освітою можна розуміти соціальний інститут, головними складовими змісту якого є [3, с. 157]:

- передавання та одержання знань (процес навчання);
- система організації освітньої діяльності, освітня галузь як сукупність установ, що надають освітні послуги та забезпечують освітні потреби суспільства і особистості в досягненні певного освітнього рівня (система освіти);
- сукупність знань і умінь, які придбані людиною в процесі навчання і виступають найважливішим елементом людського капіталу.

Згідно із Законом України від 23 травня 1991 р. «Про освіту» під цією категорією розуміється «основа інтелектуального, духовного, соціального, економічного розвитку суспільства і держави. Метою освіти є загальний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, забезпечення народного господарства кваліфікованими фахівцями» [4].

Тим самим, проаналізувавши сучасні погляди вчених на категорію освіти, а також нормативно-правові акти, що стосуються цієї категорії, доходимо висновку про те, що значення сучасної освіти в розвитку людини та її потенціалу є незаперечним, відіграє найважливішу роль і без правильної та збалансованої політики в країні в галузі освіти неможливо досягти якісного відтворення людського потенціалу.

Таким чином, освіта посідає особливе місце відносно людського чинника і суспільної ефективності, є найважливішим каталізатором розвитку людського потенціалу. «Це інвестиційна галузь духовного виробництва, джерело унікального, якісно нового досвіду, який принципово неможливо придбати в інших сферах діяльності» [5].

Аби активно і якісно впливати на розвиток та відтворення людського потенціалу, сучасна освіта повинна відповідати світовим цивілізаційним викликам і розвиватися у декількох напрямках (див. рисунок):

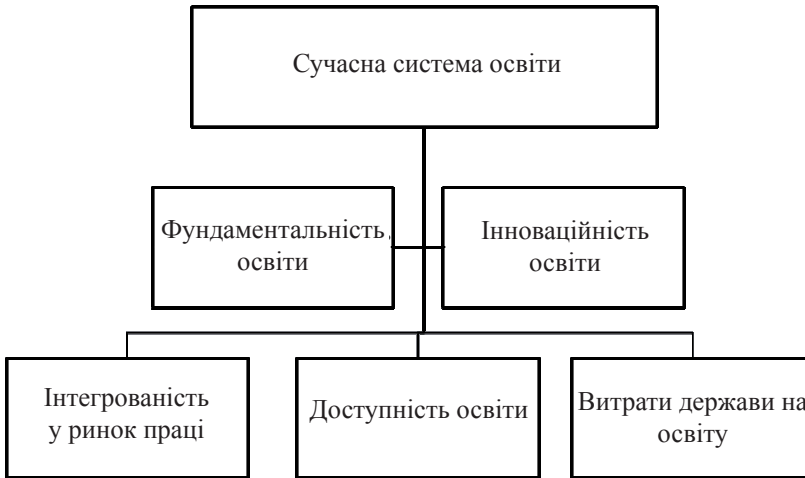


Рис. Важливі характеристики сучасної системи освіти (складено автором)

Після представлення схеми, яка, на нашу думку, відповідає сучасним вимогам і реаліям, що ставляться до систем освіти у світі, розглянемо кожен елемент цієї схеми, якісну та кількісну характеристику елементу, наведемо власні аргументи.

Не випадково останнім часом особлива увага приділяється питанням фундаментальності освіти [1; 6]. Цей аспект системи освіти потребує особливої уваги. Відзначимо лише те, що фундаментальність повинна стати ядром, центром реформування. Аби розв'язати глобальні проблеми та суперечності, що накопичилися в даний момент, уже не достатньо вузькоспеціалізованих фахівців.

Нині фахівці повинні мати широкий кругозір, уміти розробляти нові проекти, які відповідатимуть не тільки реаліям сьогодення, а й вимогам завтрашнього дня. Наявність у них широкого кругозору та креативного мислення дозволить якісно покращити процес розвитку і відтворення людського потенціалу в країні.

У схемі не дарма показано таку важливу характеристику, як інноваційність освіти. Вважаємо, що роль інноваційності освіти в нашій країні суттєво недооцінена. В Україні, як і в багатьох інших пострадянських країнах, існує певна суперечність, яка полягає у тому, що є величезні можливості використання світових, наукових, культурних джерел розвитку людського потенціалу, проте «підкорення» цих джерел пов'язано в першу чергу з можливістю використання сучасних інноваційних технологій (таких як глобальна мережа, глобальні електронні довідники, бази даних, каталоги, музеї, спільноти, лабораторії і т. д.), що, на жаль, відсутні у більшій частині населення України.

Тут хотілося б відзначити, що при підрахуванні різних індексів і субіндексів освіти (наприклад, субіндекс освіти в Індексі розвитку людського потенціалу, розроблений ПРООН) в них доцільно було б включити ступінь охоплення суспільства Інтернетом, оскільки без нього в сучасному світі людина не може отримати повний доступ до освітніх процесів і позбавляє себе величезної бази даних та знань, що набагато зменшує продуктивність отримання своєї освіти, а також можливості зростання і реалізації людського потенціалу. Наприклад, для отримання певної статистичної інформації користувачу глобальної мережі потрібно декілька хвилин, а тому, хто не користується цим ресурсом, доведеться витратити набагато більшу кількість часу і енергії.

У період ринкових трансформацій в Україні домінуючою якісною характеристикою людського потенціалу має стати його інтелектуальний рівень. Його важливість у нових соціально-економічних умовах спричинена в першу чергу вимогами розвитку наукової думки і науково-технічного прогресу, який охопив усі сфери людської життєдіяльності. Про це свідчать не тільки наукові публікації вітчизняних учених останніх років, а й виступи відомих бізнесменів і політичних діячів у засобах масової інформації, тенденції до створення різних спеціалізованих у цих питаннях комітетів та комісій, удосконалення законодавчої бази, що стосується цих питань. Наприклад, можна звернутися до доповіді экс-президента Російської Федерації Дмитра Медведєва 13 травня 2010 р. на засіданні Комісії з модернізації і технологічного розвитку економіки Росії, де він позначив основні пріоритети розвитку країни, пов'язані з освоєнням наукової думки, упровадженням інноваційних технологій в економіку країни, і закликав до створення єдиного інноваційного центру в Сколково, а також до всебічного державного стимулювання інноваційних програм країни [7]. Місце країни у світовому господарстві визна-

чається її можливостями у сфері інновацій, інтенсивністю освоєння нових технологій, що, у свою чергу, визначається інтелектуальним потенціалом країни та рівнем його використання.

Носіями такого роду потенціалу є творчі люди з розвиненими різноманітними характеристиками, універсумним, рефлексивним мисленням, практичним досвідом наукової та інженерно-технічної діяльності в найбільш складних і сучасних напрямках виробництва. Тільки фахівці високого рівня, що володіють усіма описаними рисами, здатні втілювати нові наукові ідеї в інноваційні продукти й ефективно створювати та використовувати конкурентоздатні технології.

Характер принципів змін, що відбуваються у системі освіти, відбивається в понятті «нова парадигма освіти». Якщо сутність старої парадигми освіти виявлялася в гаслі «освіта — на все життя», то нова освітня парадигма — це свого роду стратегія освіти для майбутнього, гасло якої — «освіта впродовж усього життя» [8].

Сутність нової парадигми освіти характеризується такими чинниками [8]:

- зміщення основного акценту із засвоєння значних обсягів інформації, накопиченої в запас, на оволодіння способами безперервного набуття нових знань та вміння вчитися самостійно. Уже недостатньо передати студентам певний обсяг знань, необхідно навчити їх навичкам пошуку та аналізу інформації;

- освоєння навичок роботи з будь-якою інформацією, різнорідними, суперечливими даними, формування навичок самостійного (критичного), а не репродуктивного типу мислення;

- доповнення традиційного принципу «формування професійні знання, уміння та навички» принципом «формування професійну компетентність».

В основі розвитку нової освітньої парадигми лежать сучасні технології. Застосування сучасних інформаційних, комунікаційних та телекомунікаційних технологій у сфері освіти призводить до суттєвих змін у викладацькій діяльності, місці та ролі викладача в освітньому процесі, а також його основних функцій, тобто, крім технологічних, відбуваються також педагогічні інновації.

Для ефективного відтворення людського потенціалу в країні її сучасна система освіти повинна бути щільно інтегрована в ринок праці, суворо відповідати його вимогам та тенденціям.

Однією з тенденцій сучасної системи освіти стало проникнення в неї ринкових основ господарювання. Однак якщо в економіці розвинених країн ринкові принципи ефективно працюють в освіті через тісний взаємозв'язок з ринком праці, вплив на структуру підготовки фахівців, становлення високої мотивації в придбанні знань, то в трансформаційній економіці ці принципи

працюють ще дуже слабо. Практично вони сьогодні зведені до появи платної освіти та приватних ВНЗ, які не завжди відповідають сучасним вимогам.

Унаслідок цього факту в країнах з перехідною економікою намітилися негативні тенденції. Освіта стає не джерелом зростання добробуту середнього класу, а реальним чинником посилення нерівності. «Оскільки ця сфера стає платною і спостерігається поглиблення розриву в доходах населення, то освіта стає все більш різною для різних категорій населення. Виникають елітні школи та елітні університети. Це призводить до того, що утворюється первинна освіта для обраних дуже високої європейської якості. Усе було б чудово, якби поряд з цим не виникало освіти другого сорту, яку отримують низькооплачувані верстви населення. Вона доповнюється нерівністю можливостей підвищення кваліфікації. Виникає порочне коло нерівності освіти, яке не тільки не послаблює нерівність первинної освіти, а, навпаки, навіть підсилює її» [9, с. 18].

Система освіти і ринок праці сполучені слабко, що веде до блокування позитивних зрушень як в одній, так і в іншій сфері. У результаті цього народжується синдром непотрібності реальної освіти і знань та зведення її до формального атрибуту працівника, посвідченого відповідним дипломом. Замість того, аби отримати більш повну і точну інформацію про те, кого готувати, фахівців яких професій, які навички та компетенцію вони повинні мати, ми отримуємо ще більший розрив між навчанням та практикою. Структура підготовки фахівців з вищою освітою не відповідає структурі потреб у них з боку суспільного виробництва.

У Радянському Союзі навчальні заклади повинні були працевлаштовувати своїх випускників. Існував чіткий взаємозв'язок між системою освіти і народним господарством. У навчальні заклади надходили державні замовлення на підготовку фахівців певного профілю і здійснювався прийом певного числа абітурієнтів на дані спеціальності. Таким чином, люди отримували професійну підготовку, а економіка — необхідну кількість фахівців. З початком переходу до ринкової економіки ситуація різко змінилася. Це призвело до того, що навчальні заклади при плануванні прийому учнів стали орієнтуватися здебільшого на попит, найчастіше визначений короткостроковою кон'юнктурою, модою, але не довгостроковими потребами ринку праці. Вони кинулися задовольняти потреби населення у професійній підготовці, відкриваючи «модні», але не затребувані спеціальності.

Орієнтація професійних навчальних закладів на потреби абітурієнтів призводить до браку фахівців потрібних на ринку праці професій. Надлишок фахівців з вищою освітою породжує брак малокваліфікованих працівників. Багато підприємств шукають робітників, фахівців технічних спеціальностей, пропонуючи їм досить велику зарплату.

Зараз в Україні система професійної освіти часто не сприяє розвитку трудових ресурсів. Заохочення керівництвом ВНЗ збільшення прийому за «пре-

стижними» спеціальностями призводить до надлишку фахівців даних професій на ринку праці.

Серйозні труднощі з працевлаштуванням породжують безробіття серед молоді, ця частина трудових ресурсів залишається незатребуваною. Підприємства відчують дефіцит малокваліфікованих працівників. При надлишку фахівців одних професій і нестачі інших виникає структурне безробіття, яке негативно позначається на відтворенні трудових ресурсів.

Так, у Швеції за отриманою спеціальністю працюють 61 % чоловіків та 71 % жінок з вищою освітою, у США — 55 % працівників, у Росії — 50 % [10, с. 177, 185]. В Україні за фахом працює лише 30 % осіб з вищою освітою в галузі фізичних, математичних та технічних наук, 54 % — біологічних, агрономічних та медичних наук, 24 % — прикладних наук і техніки [11, с. 15]. Унаслідок того, що країна переповнена юристами та економістами і має гостру нестачу лікарів, інженерів, хіміків та інших представників технічних спеціальностей, на трудовому ринку України складається досить-таки критична ситуація: після отримання диплома про вищу освіту безробітними стають 70 % випускників [12, с. 17, 19].

У даний час в Україні існує достатньо великий рівень безробіття. У 2010 р. показник безробіття, який розраховується за методологією МОП, становив 1,8 млн осіб, що складає близько 8,8 % від загальної чисельності економічно активного населення в країні.

В освітніх послугах зацікавлені всі: держава — для свого розвитку та підвищення конкурентоспроможності, бізнес — для успішного прибуткового функціонування, населення — для саморозвитку та самореалізації. За таких умов важливо, аби всі суб'єкти господарського життя усвідомлювали це і брали посильну участь у розвитку системи освіти, а також її фінансуванні.

Адекватною відповіддю на прискорення науково-технічного прогресу стало проведення як державою, так і фірмами цілеспрямованої політики розвитку творчих здібностей людини за допомогою все більш зростаючих вкладень коштів в її освіту, професійну підготовку та перепідготовку, здоров'я, розвиток духовного та творчого потенціалу, підвищення соціальної мобільності, відтворення майбутніх поколінь та ін. Причому вкладення в так званий людський чинник стали найбільш переважним і вигідним напрямом інвестування капіталу.

Висновки. Розглянувши напрями розвитку сучасної системи освіти в Україні та проаналізувавши вплив освітнього чинника на розвиток людського потенціалу в Україні, можна констатувати таке.

По-перше, сучасна система освіти в Україні перебуває в трансформаційному стані і не може залишатися в тому вигляді, в якому була раніше. Сьогодні

ні вона повинна бути адаптована до світової системи освіти, але, не сліпо наслідуючи західні системи, а враховуючи і зберігаючи при цьому всі ті позитивні якості, які включала національна система освіти, особливості українського національного менталітету, культуру українського народу.

По-друге, сучасна система освіти повинна мати фундаментальний характер і інноваційну спрямованість, відповідати сучасним вимогам і бути доступною для населення країни.

По-третє, в Україні необхідно виробити свіжі концепції успішної адаптації системи освіти до мінливих умов, які націлювали б морально жити, неажіотажно сприймати економіку споживання, дозволяли б розширювати духовний потенціал і людські зв'язки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Колот А. Фундаментализация и индивидуализация экономического образования как ведущие тенденции развития / А. Колот // Экон. теория. — 2006. — № 1. — С. 94–108.
2. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. — К. : КНЕУ, 2006. — 308 с.
3. 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.
4. Про освіту : Закон України від 23.05.1991 р. № 1060-XXII офіц. вид. / Верхов. Рада України. — К. : Парлам. вид-во, 2006. — 40 с.
5. Марцинкевич В. И. Экономика человека : учеб. пособие / В. И. Марцинкевич, И. В. Соболева. — М. : Аспект-Пресс, 1996. — 286 с.
6. Хохлов Н. П. Фундаментальность как важнейший принцип университетского образования / Н. П. Хохлов // Економіка розвитку. — 2007. — № 1(41). — С. 17.
7. Сайт «Президент России» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://xn--d1abbgf6aiiy.xn--p1ai/video/406?page=2>.
8. Гендина Н. И. Образование для общества знаний и проблемы формирования информационной культуры личности [Електронний ресурс] / Н. И. Гендина. — Режим доступу: http://www.medigram.ru/.../h_4d6078f5bb9c0b11832651977d1e57e1.
9. Нуреев Р. М. Человеческий капитал и его развитие в современной России / Р. М. Нуреев // Обществ. науки и современность. — 2009. — № 4. — С. 5–20.
10. Выбор профессии: чему учились, и где пригодились? / В. И. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников, Т. С. Карабчук и др. // Экон. журн. ВШЭ. — 2009. — Т. 13, № 2. — С. 172–216.
11. Лібанова Е. М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку ХХІ століття / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна політика. — 2008. — № 1 (9). — С. 9–22.
12. Бердичевская М. Ремонт в кузнице кадров / М. Бердичевская // Эксперт (Украина). — 2007. — № 34. — С. 16–24.

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Квитка А. В.

Представлено теоретическое обоснование фундаментальной роли образования в развитии и воспроизводстве человеческого потенциала. Показаны особенности реформирования системы образования, проблемы и противоречия их проявления в Украине.

Ключевые слова: *человеческий потенциал, человеческое развитие, образование.*

THE FUNDAMENTAL ROLE OF EDUCATION IN THE DEVELOPMENT OF HUMAN POTENTIAL

Kvitka A. V.

The article devoted to theoretical explanation of the fundamental role of education in the development and regeneration of human potential. It has been shown the main features of education reform, problems and contradictions of their manifestations in Ukraine.

Key words: *human potential, human development, education.*

УДК 330.101:330.162

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО УСТРОЮ НА РОЗВИТОК ОСОБИСТОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В СУСПІЛЬСТВІ

С. А. Веремей, старший викладач

ВНДЗ «Українська медична стоматологічна академія»

Розглянуто історичний розвиток поняття інституційного устрою і його вплив на розвиток особистості та економічні процеси у суспільстві на сьогоднішній день в Україні та світі.

Ключові слова: *інститут, інституційний устрій, особистість, суспільство, інституційне регулювання економічних процесів.*

Постановка проблеми. *Інтерес до зазначеної проблематики можна відзначити в працях науковців країн СНД, яких поєднує те, що досліджувані ними національні економіки знаходяться в умовах перманентного реформування інституційних підвалин та становлення нових механізмів державного регулювання. Зокрема, слід указати на роботи М. Хромова щодо проблем державного*

регулювання зайнятості в промисловому регіоні; Л. Гармидер стосовно регулювання зайнятості населення у контексті соціально-економічного розвитку регіону; О. Коваль щодо методичних засад державного регулювання зайнятості населення у великих містах; С. Головіта відносно методів урахування циклічності економіки для кращого корегування зайнятості та ін. [1–4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми наукового забезпечення рішень у сфері регулювання зайнятості здійснили: С. Бандур, В. Геєць, А. Гриценко, О. Яременко, Т. Заяць, Д. Богиня, М. Семикіна, Е. Лібанова, Л. Шевченко [5–11] та багато інших вітчизняних науковців. Разом з тим і досі не вдалося дійти згоди щодо переліку індикаторів вимірювання ефективності регулювання і, головне, не визнано потреби у вимірюванні превентивних переваг та недоліків інституційного регулювання.

Формулювання цілей. Особливої актуальності набули питання вимірювання впливу інституційного устрою на економічні процеси за часів розгортання глобальної фінансово-економічної кризи. Науковий і практичний досвід розвинених країн засвідчив, що у цей період ефективні правила і норми регулювання здатні стабілізувати економіку, забезпечуючи при цьому значну економію ресурсів. Так, спрощення правил і процедур відкриття та закриття фірм, підвищення інституційної гнучкості механізмів розподілу ресурсів, уточнення та ретельна підтримка майнових і немайнових прав, зміцнення інституційної і організаційної інфраструктур (зокрема, систем кредитної інформації і заставного забезпечення) сприяли активізації економічних зусиль, зміцненню рівня довіри і поліпшенню інвестиційної та підприємницької активності. Цей досвід підказує й те, що можливість упровадження і корегування ефективних правил та норм взаємодії безпосередньо залежить від спроможності оперативно вимірювати і прогнозувати вплив окремих із них ще до того, як будуть отримані дані завершеного економічного процесу. З цих причин уряди різних країн збільшили увагу до оцінювання не тільки макроекономічних умов та результатів, а й до превентивного та поточного оцінювання законодавства, нормативних актів та інших інституційних систем, що визначають повсякденну господарську діяльність.

Вклад основного матеріалу. Інституційний устрій суспільства вперше був предметом аналізу Платона. Його увага в діалозі «Держава» спрямована на суспільство як єдине ціле, чітко структуроване, системно функціонуюче, здатне задовольнити потреби суспільства в цілому і людини як представника певного суспільного стану. У центрі соціальної думки Платона постають усталені, нормативні способи взаємодії членів суспільства. Він характеризує структуру розподілення праці, розглядаючи способи функціонування таких сфер суспільного життя, як влада, господарство, освіта, виховання, родина.

Поняття інституту (від лат. *institutum* — установлення, заснування) ввійшло до галузі соціальної думки разом із римським правом у формі юри-

дичного інституціоналізму, де поняття «інститут» застосовували до характеристики певного комплексу юридичних норм, які регулювали соціально-правові відносини у певній предметній сфері. У соціальній теорії поняття інституту пов'язується з регламентацією соціальних зв'язків та взаємовідносин, позначенням різноманітних і спеціально організованих форм регулювання взаємовідносин та діяльності соціальних суб'єктів.

Соціальна практика доводить, що для людського суспільства необхідно закріпити деякі типи соціальних відносин, унаслідок чого в суспільстві виникає низка елементів, структур та інституцій, які покликані забезпечити функціонування соціальних процесів. Такі усталені зразки формально відтворено у структурі соціуму, його впорядкованій сукупності взаємопов'язаних та взаємодіючих соціальних інститутів. Дж. Ролз розуміє соціальні інститути як «публічну систему правил, що визначають посаду і становище людини із відповідними правами та обов'язками, владою та недоторканністю тощо» [12]. Ці правила специфікують певні форми дій як дозволені, а інші — як заборонені. Н. Смелзер визначає інститути як «сукупність ролей і статусів, що призначена для задоволення певної потреби» [13]. Інститути представляються як соціальні утворення, що сформувалися заради використання ресурсів суспільства у формах інтеракцій та з метою задоволення тієї чи іншої соціальної потреби. Д. Норт пише: «Інститути — це правила, механізми, що забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які структурують повторювані взаємодії між людьми» [14]. Т. Веблен визначає інститути як «поширений спосіб думки щодо окремих відношень між суспільством і особистістю та окремих функцій, які вони виконують» [15]. Інституціональні форми склались історично у зв'язку з потребами людських спільнот у захисті, поповненні своїх членів, організації праці, розподіленні вироблених продуктів, для підтримання своєї цілісності. Соціальний інститут виникає тоді, коли виникає соціальна потреба в усталеності тих чи інших взаємодій та взаємозв'язків, збереженні певних спеціалізованих видів соціальної практики. Т. Веблен називає інститути наслідками процесів, що відбувались у минулому.

Як зазначають П. Бергер та Т. Лукман, інститути передбачають історичність та контроль. Контролюючий характер притаманний інститутам ще до того, як створюється механізм санкцій, котрі підтримують інститут. Первинний соціальний контроль заданий існуванням інституту як такого. Інститути мають над людиною владу «самі по собі, завдяки силі своєї фактичності і завдяки механізмам контролю, які мають у своєму розпорядженні найбільш важливі інститути» [16].

Таким чином, якщо розуміти у широкому сенсі, соціальні інститути ми пропонуємо визначити як історично сформовані утворення, що забезпечують усталеність зв'язків та відношень у рамках цілісної організації суспільства у

зв'язку з потребами соціуму в регулюванні значущих сфер своєї життєдіяльності та підтримання своєї цілісності.

Найважливішими функціями соціальних інститутів можна назвати функції соціалізації індивідів, задоволення потреб членів суспільства та суспільства в цілому, регулювання взаємодій та взаємовідносин соціальних суб'єктів (індивідуальних і колективних), забезпечення соціального контролю, усталеності та цілісності суспільного життя. Характерною рисою інститутів є стійкість. Інституційний простір не може легко змінюватися, завдяки чому інститути можуть передаватися наступним поколінням як об'єктивно існуючі.

Іншою характерною рисою інститутів є чітке розподілення ними функцій та повноважень кожного із своїх суб'єктів. З поняттям «соціальний інститут» пов'язане поняття «інституціоналізація» як процес визначення та закріплення соціальних правил і норм, ролей і статусів, приведення їх до системи, здатної діяти в інтересах задоволення певних суспільних потреб, забезпечення передбачуваної, схваленої певним соціальним середовищем діяльності людей. Результатом процесу інституціоналізації виступає створення статусно-рольової структури, яка відповідає нормам і правилам взаємовідносин та соціально ухвалена більшістю учасників соціального процесу. Чим ширше інституціоналізована сфера в системі соціальних зв'язків, тим більшими можливостями володіє суспільство. Зрілість суспільства саме і визначається багатоманітністю соціальних інститутів, їх розвиненістю, здатністю надійно, стійко, професійно задовольняти різноманітні потреби індивідів, соціальних груп, суспільства в цілому. Стійкість і певність соціальних зв'язків, надійність соціальних відношень багато в чому визначають життєздатність суспільства, налагодженість та регулярність інституційної структури, дають підставу сподіватися на те, що та чи інша суспільна або особистісна потреба задовольняється на якісному рівні. Узагалі суспільство можна визначити як узгоджену сукупність інститутів, що регулюють економічні, політичні, правові, моральні та інші відносини, як цілісність, що характеризується своєю усталеністю, динамікою і наявністю соціальних цінностей та норм, що визначають взаємовідносини соціальних суб'єктів. Як зазначив Р. Мертон, «мережа очікувань, яка конститує будь-який соціальний порядок, підтримується модальною поведінкою його членів, що відбиває підпорядкованість усталеним, хоча, можливо, і постійно мінливим культурним зразкам. І лише завдяки тому, що поведінка, як правило, орієнтується на основні цінності суспільства, ми можемо говорити про те, що скупчення людей становить суспільство. До тих пір, доки не склався запас цінностей, які поділяють взаємодіючі індивіди, існують тільки соціальні відношення... — але не суспільство» [17].

Інституційні відношення припускають певне відсторонення від індивідуальних характеристик особистостей, де кожний відповідно до свого статусу відіграє визначену роль. Більш того, персоналізація соціального інституту означає, що він

перестає діяти згідно із суспільними потребами і встановленими цілями, змінюючи свої функції залежно від інтересів окремих осіб, їх персональних якостей та властивостей. У той же час в інституційному просторі ми виконуємо свої ролі як їх унікальні виконавці, і суспільство існує як на основі типовості соціальних практик, так і завдяки їх особистісно унікальному відтворенню [18].

Наукове забезпечення системи оцінювання ефективності інституційного регулювання має спиратися на прозоро та чітко визначене теоретичне підґрунтя. З цих позицій першою проблемою, яка потребує наукового розв'язання, є обрання відомих та розроблення нових показників, які повинні надати повну картину щодо результатів, дієвості та ефективності інституційного регулювання в цілому, викрити адекватність його структур, механізмів, а також силу впливу зовнішніх чинників. Виокремлення та аналіз цих складових не є тривіальним та однозначним завданням. Інституційне регулювання являє собою настільки складне, полісистемне та поліструктурне утворення, що воно в цілому не може бути виявлене наочно в усій повноті. Це потребує відбору найбільш релевантних елементів інституційного регулювання, факторів його ефективності та індикаторів їх стану, які в зібраному вигляді неодмінно виступають лише моделлю, що більш-менш точно репрезентує все явище в цілому.

Другою проблемою є винайдення способу інтеграції обраних індикаторів в таку систему, яка мала б оцінювальну силу не тільки щодо явища в цілому, а й стосовно внутрішніх механізмів його формування. Зазначена проблема сягає корінням у проблеми агрегації та композиції часткових фрагментів в єдине ціле і в загальному випадку не має визнаного розв'язання. Це змушує шукати більш вузькі підходи, які, однак, дають змогу отримати задовільні результати щодо вимірювання процесів інституційного регулювання саме стосовно ринку праці та соціально-трудова відносин.

Ілюструвати типові підходи до розв'язання обох проблем можна, проаналізувавши сучасні системи вимірювання не кількісних та не вартісних процесів. Серед численних варіантів вимірювання державного впливу та інституційного регулювання на економічну систему заслуговують на увагу такі проекти, як «Ведення бізнесу», що реалізується Міжнародним банком реконструкції та розвитку разом із Світовим банком [19]; «Індекс свободи», який упроваджується Wall Street Journal спільно з дослідницьким центром Heritage Foundation [20]; міжнародний проект «Індекс глобальної конкурентоспроможності» Всесвітнього економічного форуму [21; 22]; «Складності ведення бізнесу та рівня захищеності зайнятості», який проводиться Організацією економічного співробітництва і розвитку [23]. Вони є типовими в тому розумінні, що являють собою визнаний результат тривалої наукової дискусії, хоча пошук з приводу вдосконалення підходів триває й надалі [24].

Виходячи з наведеного, ми проаналізували та оформили у вигляді таблиці структуру індексів вимірювання впливу державного регулювання та стану інституційного забезпечення розвитку національних економічних систем.

Т а б л и ц я

**Структура індексів вимірювання впливу державного регулювання
та стану інституційного забезпечення розвитку
національних економічних систем**

Назва індексу та організатор	Список субіндексів першого рівня	Зміст субіндексу другого рівня, який стосується ринку праці та зайнятості
1	2	3
<p>Загальний індекс легкості ведення бізнесу в країні (Ease of Doing Business)</p> <p>Міжнародний банк реконструкції та розвитку та Світовий банк (IFC & WB)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Реєстрація підприємств 2. Отримання дозволів на будівництво. 3. Наймання робочої сили. 4. Реєстрація власності. 5. Кредитування 6. Захист інвесторів. 7. Оподаткування. 8. Міжнародна торгівля. 9. Забезпечення виконання контрактів. 10. Ліквідація підприємств 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Індекс складності прийому на роботу. 2. Індекс еластичності робочих часів. 3. Індекс складності звільнення. 4. Індекс еластичності роботи. 5. Витрати, пов'язані з надлишком робочої сили (тижнева зарплата)
<p>Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom)</p> <p>Газета Wall Street Journal та дослідницький центр Heritage Foundation</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Свобода бізнесу. 2. Свобода торгівлі. 3. Податкова свобода. 4. Свобода від уряду. 5. Грошова свобода. 6. Свобода інвестицій. 7. Фінансова свобода. 8. Захист прав власності. 9. Свобода від корупції. 10. Свобода трудових стосунків 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Співвідношення прожиткового мінімуму до середнього значення ціни граничного працівника. 2. Перешкоди по найманню додаткових працівників. 3. Жорсткість регулювання часу. 4. Перешкоди звільненню працівників. 5. Складність процедур повідомлення. 6. Обов'язкова вихідна допомога
<p>Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI)</p> <p>Всесвітній економічний форум (ВЕФ)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Якість громадських інститутів. 2. Інфраструктура. 3. Макроекономічна стабільність. 4. Здоров'я і початкова освіта. 5. Вища освіта і професійна підготовка. 6. Ефективність ринку товарів та послуг. 7. Ефективність ринку праці. 8. Розвиненість фінансового ринку. 9. Оснащеність новими технологіями. 10. Розмір ринку. 11. Конкурентоспроможність бізнесу. 12. Інноваційний потенціал 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гнучкість. 1.1. Співробітництво між трудовим колективом і роботодавцем. 1.2. Гнучкість заробітної плати. 1.3. Непрямі витрати на робочу силу. 1.4. Стабільність зайнятості. 1.5. Практика найму та звільнення. 1.6. Складність адміністрування оподаткування. 1.7. Загальна ставка оподаткування. 1.8. Витрати на звільнення. 2. Ефективне використання робочої сили. 2.1. Оплата праці та продуктивність. 2.2. Довіра менеджменту роботодавця. 2.3. Витікання умів

Назва індексу та організатор	Список субіндексів першого рівня	Зміст субіндексу другого рівня, який стосується ринку праці та зайнятості
Індекс захисту зайнятості (Employment protection (EP)) Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР)	—	1. Рівень захисту загальної зайнятості. 2. Рівень захисту регулярної зайнятості. 3. Рівень захисту зайнятості тимчасово працевлаштованих. 4. Рівень захисту зайнятості колективно звільнених

Джерело [19–23].

Як видно з таблиці, навіть елементарна систематизація дозволяє відзначити увагу, яку надає світова наукова думка необхідності вимірювання рівня ефективності регулювання праці в країні. Незважаючи на те що всі проекти суттєво відрізняються між собою з точки зору предмета оцінювання, інструментарію реалізації методологічних принципів, теоретичних концепцій, які покладено в основу пояснювальних схем тощо, спільною для них є опора на певну систему принципів вимірювання.

Система вимірювання ефективності інституційного регулювання, яка спирається на вибудовування ієрархії функціонал-регресорів, належить до класу так званих композиційних систем [19; 20], тому математичний апарат останніх є цілком прийнятним для аналізу. Відповідно до цього запропонована нами ієрархічно-імітаційна система з математичної точки зору є композиційною багатофакторною моделлю регресії, заснованою на отриманні однофакторних регресій Y по кожному з факторів і лінійної композиції цих регресій по кожному з факторів як багатофакторної регресії явища більш високого рівня інтегрованості. Така композиційна багатофакторна модель регресії скільки завгодно «точно» відображає невідому кореляційну залежність результуючого показника від обраної сукупності факторів, якщо виконуються дві вимоги: однофакторні моделі регресії знайдено досить «точно», а специфікація їх композиції адекватна характеру фактичного зв'язку.

У математичному вигляді запропонований підхід виглядає так. Простою композиційною багатофакторною моделлю регресії є вираз у вигляді:

$$y = f(x_1, \dots, x_n) = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n f_j(x_j), \quad (1)$$

де $y = f(x_1, \dots, x_n) = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n f_j(x_j)$ — однофакторні регресії y по x_j з коефіцієнтами

a_{0j} , a_{mj} . Відповідно композиційна багатофакторна модель регресії в параметричному вираженні має такий вигляд:

$$y = f(x_1, \dots, x_n | a) = \sum_{j=1}^n a_j f_j(x_j), \quad (2)$$

де $a = (\alpha_1, \dots, \alpha_n)$ — вектор параметрів, $\alpha_j \geq 0$ і $\sum_{j=1}^n \alpha_j = 1$, який знаходиться за умови мінімізації залишкової дисперсії (спричиненої впливом неврахованих факторів), а саме:

$$\sigma_{y_{ocm}}^2(\alpha) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N [f(x_1^i, \dots, x_n^i | \alpha) - y^i]^2 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left[\sum_{j=1}^n \alpha_j f_j(x_j^i) - y^i \right]^2.$$

У роботі [12] було доведено, що у разі, якщо будь-які ($j = 1, \dots, n$) вважати такими, що відповідають умові $\sum_{o=1}^m \alpha_j = 1$, існує лінійний розв'язок системи рівнянь, який повертає оптимум досліджуваної функції, а саме:

$$\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N [\alpha_i f_i(x_i^i) - y^i] f_i(x_i^i) + \lambda = 0, \quad (3)$$

причому λ знаходиться через $\alpha_1, \dots, \alpha_n$ у вигляді

$$\lambda = -\frac{1}{nN} \sum_{i=1}^N \left[\sum_{i=1}^n \alpha_i f_i(x_i^i) - y^i \right] \left[\sum_{j=1}^n f_j(x_j^i) \right]. \quad (4)$$

Це не просто спрощує математичне рішення за рахунок відмови від квадратичного програмування, а дає можливість змістовної економічної інтерпретації. При цьому кінцева композитивна регресія ($f, x|\alpha$) в цілому може бути прийнятним наближенням для вирішення завдання квадратичного програмування. Крім того, у [19] доведено, що для композиційних регресійних значень $f(x^i|\alpha)$ з факторами $x = (x_1, \dots, x_n)$ і кореляційну залежність показника y від цих значень прийнятно вважати значущими з вірогідністю 0,95, якщо виконуються відповідні умови: $\theta_K(f, x|\alpha) > 1,96$, $\theta_K(y, f(x|\alpha)) > 1,96$, а також, що $\sigma_{y_{ocm}}^2(x|\alpha)$ композиційній моделі скільки завгодно мала $\sigma_{y_{ocm}}^2(x_j)$, якщо вона достатньо мала й в однофакторних моделях. Це важливо, оскільки подібний результат прямо не виходить із виразів $\sigma_{y_{ocm}}^2(x|\alpha)$, а без упевненості в цьому запропоновану композиційну модель не можна вважати прийнятним наближенням системи окремих регресійних моделей.

Отже, використання композиційної багатофакторної моделі регресії може бути обґрунтовано досить точним збігом значень результуючого показника з однофакторними регресійними моделями $f_j(x_j)$ саме на основі отриманих оцінок. Більш того, дотримання цього правила дозволяє надавати компози-

ційній багатofакторній моделі й вигляд складніший за адитивний. Наприклад, це може бути модель середньої геометричної (в припущенні $y \leq 0, f_j(x_j) \geq 0$) у вигляді $y = f(x_1, \dots, x_n) = \sqrt[n]{f_1(x_1)f_2(x_2)\dots f_n(x_n)}$; або у формі узагальненої функції Кобба-Дугласа:

$$y = f(x | \beta) = f_1^{\beta_1}(x_1)\dots f_n^{\beta_n}(x_n), \quad (5)$$

за умови, якщо $\sum_{j=1}^n \beta_j = 1$ (як при $\beta_j \geq 0$, так і без цієї умови). При цьому залишкова дисперсія

$$\sigma_{1ny_{0y0}}^2(x | \beta) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left[\sum_{j=1}^n \beta_j \ln f_j(x_j^i) - \ln y^i \right]^2. \quad (6)$$

Таким чином, урешті-решт у загальному випадку композиційна багатofакторна модель регресії є класом, який визначається у вигляді:

$$y = f(x | \alpha, \beta, \gamma) = \gamma \sum_{j=1}^n \alpha_j f_j(x_j) + (1 - \gamma) \prod_{j=1}^n f_j^{\beta_j}(x_j). \quad (7)$$

Надані аргументи свідчать про те, що в умовах, коли параметрам звичайного регресійного рівняння неможливо надати прийнятне кількісне вираження в шкалі, що змістовно інтерпретується, воно може бути замінене на регресійну модель, де параметрами слугують функціонали, які з достатньою мірою детермінації є штучним замінником спільної дії набору факторів регресійної моделі нижнього рівня і т. д.

Отже, з формально математичної точки зору існують усі підстави припустити, що будь-яке явище може бути розкладено на гіпотетично будь-яку кількість факторів-функціоналів з будь-яким рівнем деталізації, при тому що на кожному рівні проміжні регресійні моделі зберігатимуть можливості змістовної інтерпретації. При цьому з точки зору формальної логіки побудови композиційної моделі зазначені функціонали виступають у ролі індексних інтеграторів і відображають відносний внесок кожного часткового фактора у загальний результат. Це має важливі наслідки, оскільки в індексних інтеграторах значенням параметра α є довільний коефіцієнт, отриманий експертно, а значення параметра γ — безрозмірна та довільна величина, яка здатна відображати зв'язок інтегрованих параметрів тільки на рівні рангової шкали. Подібна свобода вибору дозволяє підбирати специфікацію регресійних моделей, по-перше, відповідно до теорії; по-друге, у разі неможливості або небажаності прийняття як параметра γ вже відомого показника можна розроби-

ти синтетичний індикатор, який має не одичне значення, а становить певну шкалу, закономірність якої відбиває теоретичний або емпіричний зв'язок між незалежними змінними регресійної моделі, завдяки чому параметр Y можна легко перетворити із елемента номінальної та/або непараметричної і навіть рангової шкали на елементи абсолютної; по-третє, в композиційній регресійній моделі параметр α — не довільна (нехай і встановлена експертно) вага, а регресійний коефіцієнт, що відбиває дійсний зв'язок між досліджуваними явищами.

Висновки. Інститути відіграють роль «організаторів» соціального світу, надають йому зрозумілості, усталеності, протистоять випадковості, соціальному хаосу; надають сенсу окремим видам особистісної діяльності та окремим суспільним фактам і явищам, створюючи цілісний образ соціального життя та структуруючи соціальний простір згідно із засобами взаємозв'язків та взаємовідношень соціальних суб'єктів. Маючи свою історію, яка дорівнює історії суспільства, соціальні інститути постають «стовпами» суспільного життя, вибудовуючи архітектоніку соціального простору, надаючи людині ті або інші можливості.

Від тлумачення поняття особистості залежить і розуміння суспільного цілого, зокрема інституційного устрою суспільства, і навпаки. Позиція наголошування на соціальній складовій особистісного буття фактично відмовляє йому в існуванні, підпорядковуючи людину соціальним процесам та факторам, надбудованим над її свідомістю інституціям, зв'язок з якими має однічний характер — від об'єктивного і реального соціуму через механізм соціалізації до сприймаючого суб'єкта. Піднесення незалежної та самостійної особистості може привести до атомізації та автономізації суспільства, культу людини, що не рахується ні з ким і ні з чим, крім себе. Інституції постають для неї інструментом досягнення її власних цілей, цінності та норми релятивізуються згідно із способами досягнення цих цілей.

ЛІТЕРАТУРА

1. Хромов М. І. Сутність і особливості людського капіталу в системі соціально-економічних категорій / М. І. Хромов // *Економіка и право*. — 2009. — № 3. — С. 140–145.
2. Гармидер Л. Д. Влияние глобализации и мировых рынков на функционирование и развитие рынка труда Украины / Л. Д. Гармидер // *Вісн. екон. науки України*. — 2009. — № 1. — С. 57–61.
3. Коваль О. М. Особливості інвестиційного процесу в аграрному секторі економіки України / О. М. Коваль // *Економіка АПК*. — 2010. — № 1. — С. 78–82.
4. Головіта С. Регулювання ринку робочої сили відповідно до циклічності економіки / С. Головіта // *Держава і регіони. Сер. екон.* — 2009. — № 11. — С. 175–180.

5. Бандур С. І. Система пріоритетів державної політики зайнятості в парадигмі формування інноваційної моделі розвитку економіки України / С. І. Бандур // Ринок праці та зайнятість населення. — 2008. — № 1. — С. 10–14.
6. Геєць В. М. Політекономічні і інституційні засади справедливості та усталеності соціально-економічного розвитку / В. М. Геєць, А. А. Гриценко // Європ. вектор екон. розвитку. — 2012. — № 2 (13). — С. 41–46.
7. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко та ін. ; за заг. ред. Б. М. Далишина. — 2-ге вид., допов. та переробл. — Черкаси : Брама-Україна, 2006. — 620 с.
8. Богиня Д. П. Трудовий менталітет у системі мотивації праці / Д. П. Богиня, М. В. Семикіна // Стратегія екон. розвитку України. — 2001. — № 7. — С. 42–53.
9. Лібанова Е. Середній клас в Україні: сучасні масштаби і проблеми розвитку доходів / Е. Лібанова // Україна: аспекти праці. — 2007. — № 8. — С. 27–32.
10. Шевченко Л. Мінімальна заробітна плата та її рівень: теоретичне осмислення проблеми / Л. Шевченко // Україна: аспекти праці. — 2003. — № 4. — С. 30–33.
11. Яременко О. Л. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект / О. Л. Яременко. — Харьков : Основа, 1997. — 186 с.
12. Ролз Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. — Новосибирск, 1995. — 258 с.
13. Смелзер Н. Социология : пер с англ. / Н. Смелзер. — М. : Феникс, 1998. — 688 с.
14. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // THESIS. — 1993. — Вып. 2. — С. 63–69.
15. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. — М. : Либроком, 1984. — 368 с.
16. Бергер П. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания / П. Бергер, Т. Лукман. — М. : Медиум, 1995. — 323 с.
17. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура : пер. с англ. / Р. Мертон. — М. : АСТ ХРАНИТЕЛЬ, 2006.
18. Крижановська Т. О. Особистість в інституційному просторі суспільства [Електронний ресурс] / Т. О. Крижановська. — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/vkhnu/Tk/829/21.html>.
19. Ranking of economies. World Bank Group [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>.
20. Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.heritage.org/>.
21. World Competitiveness [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imd.org/>.
22. The World Economic Forum [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.
23. OECD Glossary of Statistical [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://stats.oecd.org>.
24. Цимбал О. І. Методологічні засади ієрархічно-імітаційного оцінювання ефективності інституційного регулювання зайнятості та ринку праці України [Електронний ресурс] / О. І. Цимбал // Електронний журнал «Ефективна економіка». — 2011. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php>.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОННОГО УСТРОЙСТВА НА РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В ОБЩЕСТВЕ

Веремей С. А.

Рассмотрены историческое развитие понятия институционального устройства и его влияние на развитие личности и экономические процессы в обществе на сегодняшний день в Украине и мире.

Ключевые слова: институт, институциональное устройство, личность, общество, институциональное регулирование экономических процессов.

THE INFLUENCE OF INSTITUTIONAL STRUCTURE OF THE PERSONALITY DEVELOPMENT AND ECONOMIC PROCESSES IN THE SOCIETY

Veremey S. A.

This paper focuses on the evolution of the concept of institutional structure and its influence on the personality development and economic processes in the Ukrainian society and world community nowadays.

Key words: institution, institutional structure, personality, society, regulation of economic processes.

УДК 330.341.2

СЕМЬЯ В СТРУКТУРЕ ОТНОШЕНИЙ ДАРЕНИЯ

Н. В. Симкина, аспирантка

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Рассмотрен феномен дарения относительно экономических функций семьи. Проанализированы особенности процесса дарения в рамках семьи, его роль и фундаментальное значение. Показана альтруистическая природа дарения в семье, несмотря на ее вовлеченность в структуру рыночных отношений.

Ключевые слова: семья, дарение, рыночные отношения, культура дарения.

Постановка проблемы. По мере развития рыночной экономики происходит процесс проникновения товарно-денежных отношений во все сферы жизни. В научных концепциях это явление отражается в применении эконо-

мической терминологии при анализе самых разных явлений, в том числе традиционно не относящихся к экономическим. Несомненно, одним из институтов, который подвергнулся преобразованию в рыночных условиях, является семья. Тем не менее именно в семье сохраняется и закрепляется такой культурно-исторический феномен, имеющий большое влияние на экономику, как дарение.

Анализ последних исследований и публикаций. Многие современные украинские исследователи уделяют значительное внимание такому направлению социальной политики, как семейная. Этой проблеме посвящены исследования таких ученых, как Ю. Галустян, С. Глазунов, В. Захарченко, В. Кушаков, Т. Медина, А. Ноур, Ю. Якубова, О. Яременко и др.

Многие зарубежные и отечественные ученые в своих исследованиях рассматривают факторы, влияющие на положение современной семьи: Н. Борецкая, С. Бандур, О. Багуцкий, Д. Валентей, В. Куценко, Э. Либанова, В. Мандибура, В. Новиков, У. Садовая, Л. Шевчук и др. Однако роли даров в положении современной семьи еще не уделено достаточного внимания.

Формулирование целей. Цель статьи — раскрытие роли дарения в структуре экономических функций семьи.

Изложение основного материала. Традиционно в экономической теории внутрисемейные отношения не включались в структуру товарно-денежных отношений. Согласно классическому взгляду в семье прекращают действовать рыночные законы, поскольку ее основа является нравственной. Однако Ф. Энгельс, исследуя эволюцию семьи, указывал, что именно ее экономическая природа выступает основополагающим фактором ее развития. Более того, альтруистические мотивы внутрисемейного поведения он в известной мере игнорировал, предвосхищая, таким образом, научные тенденции исследования семьи следующего века.

В XX в. происходит углубление процессов рыночной экономики, а в послевоенное время экономика западных стран начинает приобретать черты развитого рыночного хозяйства. В связи с этим актуализируются научные исследования, посвященные экономической основе неэкономических явлений. Таким образом, одной из самых заметных тенденций в развитии экономической науки последних десятилетий стало растущее распространение ее методов и моделей на проблемы, традиционно относившиеся к компетенции других социальных дисциплин.

Экономический империализм впервые заявил о себе на рубеже 50–60-х годов XX в., когда экономисты-неоклассики применили аппарат микроэкономического анализа к различным сферам. «Вторжению» экономической теории подверглись политология и социология, антропология и психология, история

и правоведение, религиоведение и демография. Результатом «имперских» устремлений экономистов стало рождение целого семейства новых дисциплин, таких как теория общественного выбора, экономика семьи, экономика права, новая экономическая история и др.

Наибольший вклад в расширение границ традиционного экономического анализа внесли ученые трех исследовательских центров — Чикагского университета (Г. Беккер, Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглер), Вирджинского политехнического института (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок) и Лос-Анджелесского университета (А. Алчиан, Г. Демсец, Дж. Хиршлейфер). Глубина проникновения товарно-денежных отношений в семью отражена в работах Г. Беккера. В «Трактате о семье» (1981) он сделал следующий шаг в микроэкономическом истолковании жизни семьи, рассматривая проблемы выбора между количеством детей и их «качеством», денежного обеспечения детей родителями, динамики браков и разводов, особенностей моногамной семьи сравнительно с полигамной и т. д. Наиболее ярким был вывод о «выборе партнеров на брачных рынках» — из него следовало, что предпочтение отдается партнерам, схожим по росту, цвету кожи, образованию, социальному происхождению, но отличающимся по уровню заработков. Каждая семья предстает в беккеровской трактовке как «минифабрика», которая с помощью «производственных факторов» (рыночных товаров, времени членов семьи, других ресурсов) выпускает «конечную продукцию» (базовые потребительские блага).

Явление экономического империализма, несмотря на свою масштабность, имеет множество слабых сторон, в частности аналитическое сведение социального капитала к экономическому. Между тем социальный капитал нельзя сводить к экономическому. Более того, он растрачивается и исчезает в условиях незаконной инфильтрации отношений экономического контракта и обмена в заповедные социальные и моральные сферы.

В отношении семьи такой подход игнорирует примечательный факт — сохранение внутри семьи традиционных отношений дарения, выведенных за пределы товарно-денежных отношений. Дарение в семье непрестанно осуществляется на многих уровнях, включая бескорыстное дарение как времени, так и материальных ресурсов. Семья является не просто базовой ячейкой общества, но и фундаментальной структурой, способной зафиксировать альтруистические формы хозяйственных отношений, сведя к минимуму влияние рынка.

Исследование процессов дарения относительно семьи имеет не очень давнюю традицию. Интерес к дарению как к предмету исследования впервые возник в рамках традиционной антропологии, изучавшей примитивные общества. Основы изучения этого феномена были заложены М. Моссом (1872–1950)

и Б. Малиновским (1884–1942). В дальнейшем развитие исследований пошло по двум направлениям: 1) изучение отношений дарения в традиционных обществах, т. е. продолжение классической линии; 2) анализ феномена дарения в современной индустриальной и постиндустриальной культуре.

Классическая антропология убедительно показала, что нет четкой грани между дарением и иными формами передачи вещей в другие руки. М. Мосс рассматривал эту область как континуум, ограниченный двумя полярными противоположностями. На одном полюсе — товарные, рыночные отношения, которые характеризуются тем, что люди, участвующие в них, не связаны устойчивым образом ни друг с другом, ни с окружающими их вещами. Они являются изолированными индивидами, движимыми собственной волей, а не групповой принадлежностью или обязательствами. На другом полюсе находятся отношения дарения. Оба типа ситуаций обмена представляют собой проявление тех или иных социальных отношений. Так, купля-продажа рабочей силы — это проявление классовых отношений, а в купле-продаже товара проявляется общественное разделение труда, на котором зиждется целый ряд социальных структур (профессиональная, отраслевая, региональная и т. д.) [2, с. 45]. Б. Малиновский, отмечая роль неэкономических факторов в производстве товаров, считал их столь же важными и в сфере обмена. Он показал, что некоторые виды обмена, в частности дарение, нельзя объяснить на экономической основе. Тот, кто дарит кому-нибудь из членов семьи, ничего не получает взамен. Б. Малиновский отметил и другие случаи обмена материальных вещей (например, продуктов, раковин, принадлежностей для рыбной ловли) на привилегии неэкономического характера (например, на благосклонность вождя племени). В других случаях товары обменивались на вознаграждение, соответствующее местным обычаям. Б. Малиновский подчеркивал, что образцы такого обмена нельзя объяснить с помощью традиционной экономической теории.

Таким образом, в традиционной трактовке товар и объект дарения — это два полюса одного континуума. Между ними лежат переходные формы. Основным критерием их отличия является степень индивидуализации отношений обмена. Классическая рыночная ситуация купли-продажи чаще всего имеет анонимный характер. Однако в рамках сетевых отношений, возникающих между многими рыночными агентами, купля-продажа индивидуализируется, поскольку целью рыночного обмена становится не только получение сиюминутной прибыли, но и поддержание устойчивых сетевых отношений между смежниками, между поставщиком и потребителем услуг. Здесь безличностные по своей природе рыночные отношения приобретают индивидуальную окраску.

Дарение имеет как материальную, так и нематериальную сторону. Объект дарения как материальный реквизит ситуации дарения имеет двойственную природу: с одной стороны, это товар, приобретаемый за деньги в безличностном обмене, а с другой — это дар, призванный выражать чувства в личностных отношениях. Следовательно, подарок связывают два типа отношений, подчеркивая условность разделяющей их грани. Вещь, купленная в магазине как обычный товар, попав в новую ситуацию, превращается в подарок. Таким образом, в отношении материальных благ наблюдается своеобразное переплетение товарно-денежных отношений и отношений дарения, ядром которого является семья. Семья — социальная сеть, связывающая и гармонизирующая товарно-денежные отношения в обществе отношениями дарения в семье.

Необходимо отметить, что дарение, кроме внешних характеристик, имеет очень глубокую сущностную природу. Дарение имеет одновременно и мистическо-космическое значение стяжания благодати, и значение приращения социального капитала, взаимного доверия и взаимных обязательств между людьми. Дар является синонимом обязательств, социальных и моральных. Чувство подлинного, экзистенциально переживаемого нами как внутренний человеческий долг обязательства возникает только в ответ на дар: все то, что подарили нам наши родители и предки, что подарено нам нашим детством, нашей родной землей, нашей культурой и историей. В цивилизации тотального менового обмена понятие дара исчезает, но вместе с ним исчезает и понятие социальных и моральных обязательств [3, с. 81]. В связи с этим становится все более очевидной роль дарения в семье. В семье происходит бескорыстное дарение любви, времени и материальных ресурсов, которое оценить экономически можно только приблизительно. Аналитики, пользуясь разными методиками, сходятся на том, что от половины до двух третей совокупного общественного продукта (не учитываемого никакой экономической статистикой) дает бесплатный домашний труд женщины [3, с. 89]. Никто еще не пытался эксплицировать — выявить все неявные предпосылки — социальные, психологические, культурные — действия какого-либо общественного института. Тогда обнаружилось бы, что вся современная рациональная организация на самом деле полна прорех, неоговоренных условий деятельности, не вознаграждаемых усилий. Иными словами, любая общественная деятельность, любая кооперация людей наряду с процессами эквивалентного обмена стоимости требует бескорыстного авансированного доверия, заранее не предусмотренной инициативы, спонтанных импульсов жизни, неукротимых, как сама природа; словом, требует дара [3, с. 87].

Выводы. Сложно найти более яркую иллюстрацию альтруистического дарения, чем жизнь обычной семьи. При собственной вовлеченности в рыночные отношения и выполнении в хозяйственной системе своих экономических функций внутри самой семьи преобладают отношения дарения, осно-

ванные на альтруистических мотивах. Таким образом, семья — это социальная сеть, связывающая воедино рыночные и альтруистические мотивы поведения и гармонизирующая товарно-денежные отношения в обществе отношениями дарения в семье. Примечательно, что сама культура семейного дарения также имеет свои национальные черты. К ним относятся семейные традиции дарения и различная степень их институционализации.

Таким образом, семья выступает механизмом сохранения отношений дарения в обществе с рыночной экономикой. Частично подвергшись разрушению товарно-денежными отношениями, семья продолжает оставаться ячейкой бескорыстного дарения и альтруистических ценностей. В современных условиях новое звучание приобретает классический тезис о нравственной природе семьи. Однако теперь она не исключает рыночный характер внутрисемейных отношений, а гармонизирует их, привнося в товарно-денежные отношения альтруистические атрибуты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бодрийяр Ж. Символический обмен и смерть / Ж. Бодрийяр. — М. : Добросвет, 2000. — 387 с.
2. Ильин В. Подарок как социальный феномен / В. Ильин // Рубеж: альманах соц. исслед. — 2001. — Вып. 16/17. — С. 38–52.
3. Панарин А. С. Православная цивилизация в глобальном мире / А. С. Панарин. — М. : Алгоритм, 2002. — 496 с.

РОДИНА В СТРУКТУРІ ВІДНОСИН ДАРУВАННЯ

Сімкіна Н. В.

Розглянуто феномен дарування стосовно економічних функцій родини. Проаналізовано особливості процесу дарування у рамках родини, його роль та фундаментальне значення. Показано альтруїстичну природу дарування в родині, незважаючи на її залученість до ринкових відносин.

Ключові слова: *родина, дарування, ринкові відносини, культура дарування.*

FAMILY IN THE STRUCTURE OF DONATION RELATIONS

Simkina N. V.

The article deals with the phenomenon of donation relative to family. It analyzes the peculiarities of the process of donation in frames of family, its role and fundamental meaning. It also shows the altruistic nature of family donation despite its involvement into the structure of market relations.

Key words: *family, donation, market relations, family donation culture.*

УДК 330.14.01:331.101.262

РОЛЬ «БИОЛОГИЧЕСКОЙ» СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

*Н. В. Коровина, кандидат экономических наук
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина*

Посвящено исследованию взаимосвязи человеческого капитала и устойчивого развития мирового хозяйства. Особое внимание уделено «биологической» составляющей совокупного человеческого капитала, в частности, таким демографическим аспектам, как численность населения, его состав, здоровье и образ жизни. Определена сильная, но во многом противоречивая взаимосвязь этих составляющих человеческого капитала и современных проблем устойчивого хозяйственного развития.

***Ключевые слова:** устойчивое развитие, человеческий капитал, «биологическая» составляющая человеческого капитала, противоречия мирового хозяйственного развития.*

Постановка проблемы. В прошлом году исполнилось 40 лет с момента публикации первого доклада Римскому клубу под названием «Пределы роста» и 20 лет с момента проведения первой в истории Всемирной конференции по окружающей среде и развитию в г. Рио-де-Жанейро. С 1992 г. концепция устойчивого развития — не только научная теория, но и неотъемлемая часть международной политической повестки дня. С тех пор мировое сообщество приняло и опубликовало множество документов и рекомендаций, проведены сотни конференций, форумов и симпозиумов, но достигнутые результаты пока что очень далеки от поставленных целей. Более того, приходится признать, что с каждым годом вопросов, затрагиваемых концепцией устойчивого развития, становится не просто больше, они становятся острее.

Более актуальную проблему, чем будущее человеческой цивилизации (выживание человечества), на сегодняшний день трудно найти. Фактически перед человечеством по-прежнему стоит вопрос: «Быть или не быть?». Причин такому положению дел много. Среди наиболее важных — недооценка человеческого фактора во всем многообразии его проявлений. Дело в том, что для решения задач устойчивого развития требуются не только экономико-технологические новации, организационные усилия на местном, национальном и глобальном уровнях, огромные финансовые затраты и т. п. (факторы,

которые также зависят от субъекта хозяйствования), но и изменение образа жизни каждого человека, напряжение его физических, интеллектуальных, социальных и нравственных сил.

Что касается экономической науки, то здесь долгое время безраздельно преобладала категория «экономический человек», представляющая человека в качестве рационально мыслящего субъекта, действующего исходя из принципа получения максимальной выгоды, что не соответствовало наличию у личности иных жизненных смыслов и задач и представляло человека в качестве одного из экономических ресурсов. Предел «экономизма» в человеке достигается, пожалуй, в категории «человеческий капитал», поскольку здесь весь воплощенный в человеке запас здоровья, способностей, знаний, навыков и мотиваций рассматривается как возможный источник будущих доходов и выгод, низводя человека до лишь одной разновидности капитала. Однако концепция человеческого капитала сыграла важнейшую роль в становление современного общества, доказав и показав, насколько экономически важны инвестиции в развитие человеческого потенциала с точки зрения и микроэкономики, и государства, и для мирового хозяйства в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Концепция человеческого капитала оформилась на стыке 60-х — 70-х годов XX в. в рамках преимущественно неоклассического направления экономической теории. Наиболее яркими представителями школы человеческого капитала являются Т. Шульц и Г. Беккер, Б. Вейсброд, Д. Минцер, Л. Хансен. Позднее большой вклад в ее разработку внесли М. Блауг, С. Боулс, Й. Бен-Порэт, Р. Лэйард, Дж. Псахаропулос, Ф. Уэлч, Б. Чизвик и др. Среди российских и украинских ученых этими проблемами плодотворно занимаются В. Басов, В. Гойло, Е. Гришнова, А. Добрынин, С. Дятлов, И. Каленюк, Р. Капелюшников, М. Критский, В. Мандыбура, В. Марцинкевич, Л. Харкянен, В. Щетинин и др.

Проанализировав взгляды на содержание и структуру человеческого капитала, мы пришли к следующему его определению: человеческий капитал — «совокупность физических, социальных и духовных качеств человека, представляющих систему ценностей, интегрированных в форме капитала в рыночную среду, в процессе кругооборота и смены функциональных форм материализующихся в предметной форме и приносящих личные доходы и общественные выгоды, а также сохраняющихся в виде воспроизводимого актива — развитых способностей человека как основания для формирования более сложной рабочей силы и создания новых ценностей» [1, с. 48]. Наше исследование исходит из триединой биосоциодуховной структуры человеческого капитала, которую на практике принято рассматривать через такие составляющие, как жизнь и здоровье, образование и социализация, мобильность и миграция, культура и духовная жизнь. Такое деление, конечно, весьма

условно, ибо в человеке все эти составляющие жизни переплетены бесконечным количеством нитей и взаимообуславливают друг друга так, что в большинстве случаев сложно точно отделить одну сферу от другой.

Отметим, что на сегодняшний день достаточно хорошо охарактеризованы и понятие, и структура человеческого капитала на микро- и макроуровнях, проведены исследования в области формирования и реализации человеческого капитала, разработаны различные методы оценивания его объема и эффективности использования. Однако, несмотря на множество публикаций, вопросы, связанные с влиянием человеческого капитала на реализацию целей устойчивого развития, изучены недостаточно и требуют проведения дальнейших исследований, что обусловлено крайней необходимостью нахождения конструктивных путей решения накопившихся проблем мирового хозяйства и их предотвращения в будущем.

Формулирование целей. Цель статьи — исследование взаимосвязей «биологической» составляющей совокупного человеческого капитала и проблем устойчивого развития мирового хозяйства. Такому анализу можно посвятить объемное исследование, поэтому в данной работе мы остановимся лишь на принципиально важных моментах.

Изложение основного материала. Для начала подчеркнем, что оценку «биологической» составляющей человеческого капитала на мировом уровне мы проводим через призму демографических данных, доступных в международных исследованиях. Безусловно, надо понимать, что к человеческому капиталу относится не весь «человеческий потенциал», охваченный демографическими данными, а лишь тот, который «целесообразно используется в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействует росту производительности труда и эффективности производства и тем самым влияет на рост заработков (доходов) данного человека» [2, с. 46]. Однако многое, что прямо не попадает на этапе статического среза в оцениваемый человеческий капитал, зачастую является этапом формирования (инвестирования) или воспроизводства человеческого капитала (яркий пример — рождаемость, количество лиц младше трудоспособного возраста и др.), или характеристикой его деградации либо недоиспользования (например, преждевременная смертность, заболеваемость и инвалидность, распространенность пагубных привычек и др.). Соответственно демографические показатели оцениваются с этих позиций.

Анализ демографической составляющей устойчивого развития явно свидетельствует о наличии противоречия: с точки зрения теории человеческого капитала, при прочих равных условиях, мы должны быть заинтересованы в росте численности населения, а убыль населения должна вызывать беспокойность; с позиции же концепции устойчивого развития все в точности наоборот — вызывает самые большие опасения именно рост населения

(в основу самой первой модели ученые Римского клуба заложили переменную «население» как одну из основополагающих величин). Однако ситуация не так проста и хотелось бы обратить внимание на следующие моменты.

Во-первых, население планеты распределено неравномерно: из всего населения планеты (на сегодня это более 7 млрд человек) в развитых странах проживает только 17,61 %, в то время как все остальные — в развивающемся мире [3, с. 6]. Таким образом, в странах, где качество человеческого капитала выше, численность населения ниже и особенно ниже темпы его роста (часто наблюдается нулевой рост или даже снижение, что объясняется теорией человеческого капитала как обратно пропорциональная зависимость количества планируемых детей от объема ожидаемых инвестиций в их рождение, воспитание, образование и т. п.). В странах с низким средним качеством человеческого капитала численность населения и выше, и оно быстрее растет. Но здесь очень важно учесть ментальные и культурные особенности, а не только экономические оценки. Например, в некоторых странах Востока женщину начинают считать настоящей матерью только с момента рождения третьего ребенка.

Во-вторых, часто высказывается мысль о том, что миру требуется тенденция к снижению темпов роста населения, однако не всем, а именно развивающимся странам. Но стоит вспомнить, каков здесь основной аргумент. Главный козырь мировых лидеров — нагрузка на среду обитания: слишком быстро истощаются ресурсы планеты и загрязняется атмосфера. При этом наибольшая антропогенная нагрузка связана с отходами производственной деятельности человека, жизнью крупных городов и транспортом, т. е. всего того, что «обслуживает» резкий рост потребления. И быстрое истощение ресурсов в странах второго и третьего мира также вызывает опасение с точки зрения будущей невозможности обслуживать потребности жителей Земли.

Однако 86 % всего объема товаров и услуг потребляется всего лишь 20 % наиболее обеспеченных жителей планеты, — это так называемый «золотой» миллиард (в большинстве это жители развитого мира), в то время как «голодный» миллиард действительно голодает (1,2 млрд человек живут на доход менее 1 дол. в день) [4, с. 25]. Возникает вопрос: что же все-таки нужно сокращать, население развивающихся стран или аппетиты населения развитых и их пропаганду «общества потребления», которая заставляет весь доступный для воздействия мир хотеть все больше и больше именно материальных благ, при этом лишая их возможности иметь даже то, что они имели до наступления глобализационной волны?

Кроме того, следует обратить внимание и на такой аспект этой проблемы: огромное население юго-востока планеты пугает развитый Запад усиливающейся, плохо контролируемой миграцией и всем комплексом связанных с ней

проблем, а также явной «голодной» установкой (т. е. настроенностью иметь то же, что и западный материальный мир, причем иногда любой ценой), или скрытой и открытой «оппозиционной» установкой (т. е. скрытым или явным, даже агрессивным, противодействием «вестернизации»).

Безусловно, резкий рост численности населения Земли — огромная проблема для достижения устойчивого развития мирового хозяйства. Но, с нашей точки зрения, надо все же честно признать, что не будь упомянутых факторов, большую часть развитого мира мало бы волновало, как плохо живут такие, порой далекие, страны и что у них с ресурсами. И если есть желание действительно решать проблемы голода, загрязнения, истощающихся ресурсов, то нужно учитывать все грани стоящей перед нами задачи.

В-третьих, в мире растет нагрузка экономически неактивных категорий населения на работающих, создавая все большую потенциальную социально-экономическую напряженность. Но происходит это по совершенно разным причинам и соответственно требует разных путей решения: в развитых странах население стареет (и возникает связанный с этим комплекс проблем), а в развивающемся мире — население молодеет и рано умирает.

В странах второго и третьего мира большой процент детей и молодежи, фактически и потенциально не включенных или недостаточно включенных в экономическую жизнь. При этом здесь в среднем невелики возможности получить достойное образование, чтобы стать конкурентоспособным, и обеспечить себе занятость, на которую бы можно было претендовать, развивая человеческий капитал, низкая общественная производительность труда, высокая безработица (открытая или скрытая), очень низкий уровень защиты прав работника, при этом высокий уровень социально-экономического неравенства, коррумпированности страны и ее зависимости от внешних рынков и кредиторов. Кроме того, продолжительность жизни невелика, поэтому нация недоиспользует наличный человеческий капитал и практически отсутствует вероятность получения индивидом полного ожидаемого дохода за весь период от инвестиций в человеческий капитал. Таким образом, более молодое население, которое могло бы оказаться важнейшим фактором успеха при проведении политики активного формирования и использования человеческого капитала, пока остается фактором роста напряженности в обществе (в том числе в связи с повышенной агрессивностью именно этой возрастной группы).

Отметим, что ситуация в развивающемся мире очень неровная, что усугубляет одну из важнейших угроз устойчивого развития — проблему неравенства. Развитый мир неуклонно движется вперед в накоплении и повышении эффективности использования человеческого капитала. По расчетам Всемирного банка, в начале XXI в. человеческий капитал составляет более 70 % национального богатства развитых стран и только около 50 % национального

богатства развивающихся (что очень мало, если вспомнить о численности населения этих стран, которые, получается, «берут количеством, а не качеством» человеческого капитала) [5, с. 13].

В развитых же странах велика проблема стареющего населения. Чаще всего об этом явлении говорят с негативной точки зрения: проблемы пенсионной системы, здравоохранения, трудности взаимоотношений поколений и т. п. Между тем такие изменения содержат в себе и положительные стороны: зрелые, пожилые люди — это часть общества, психологически более устойчивая, профессионально квалифицированная, наделенная богатым профессиональным и жизненным опытом, с более высокими духовными потребностями и с меньшими материальными запросами, хотя, безусловно, с большими затратами на здравоохранение. Кроме того, ««пожилые» — понятие исключительно возрастное, во многом условное; оно охватывает людей очень разной степени здоровья, интеллектуальной и физической активности... Наивно было бы полагать, что все эти люди не способны ничего дать обществу, а могут только получать и требовать» [6].

Даже в теории человеческого капитала этот вопрос изучен недостаточно. В радикальном варианте человеческому капиталу приписывается полный износ, в более мягком — практически полный износ (физический и моральный) с момента ухода от экономических видов деятельности. Получается, что в этой концепции признается, например, детство как этап становления человеческого капитала, а воспитание, социализация и образование — как процесс инвестирования, но полностью игнорируется роль поколения бабушек и дедушек в этих процессах. Нужно отметить, что это неудивительно, поскольку на Западе, где зародилась и развивалась эта теория, уже давно и почти полностью прерваны механизмы традиционного, конструктивного, можно даже сказать, человеческого взаимодействия между поколениями. Основы семьи разрушены практически до основания, и не в последнюю очередь благодаря нарушению процесса передачи ценностей, опыта и мудрости на основе уважения к старшим.

В итоге пожилые люди считаются «нагрузкой» на работающее население вместо того, чтобы быть включенными пусть не в экономические, но уж точно в хозяйственные процессы воспроизводства общества, обеспечения его определенных социальных, психологических и духовных нужд. Существуют не только традиционные (или на сегодня, как говорить, «юго-восточные») варианты решения этих вопросов, но и опыт современных западных и отечественных механизмов (например, через добровольное участие в общественных организациях, социальных центрах, объединениях и проектах на локальном уровне и т. п.), который достоин изучения и распространения в широких масштабах.

Относительно физической составляющей здоровья населения отметим, что она является неотъемлемой частью человеческого капитала, инвестиции в которую выражаются в сохранении работоспособности за счет уменьшения заболеваемости и увеличения продуктивного периода жизни. На человека воздействует окружающая среда, негативно или позитивно влияя на состояние здоровья человека и длительность его жизни. Кроме того, уровень здоровья во многом зависит от качества услуг здравоохранения, которое сопровождает человека с самого рождения до его пенсионного возраста. При этом «здравоохранение является такой стороной человеческого капитала, которая “не понимает” нехватку финансовых средств, “не терпит” невнимания к себе и “мстит” обществу за безответственное отношение к себе. Ведь известно, что живущие поколения несут в себе груз накопленных патологий» [7, с. 186–187].

Эта составляющая человеческого капитала, как видим, имеет прямое отношение к устойчивому развитию, причем взаимосвязь здесь зримая. Экологическая составляющая жизни человека прямо влияет на состояние его здоровья. Социально-экономическая составляющая мирового развития влияет на капитал «здоровье» косвенно, но очень существенно: она 1) дает возможность жить в более (или менее) безопасных экологических условиях; 2) позволяет больше (или меньше) тратить и человеку, и государству на нужды здравоохранения, а также иметь более (или менее) развитые лечебные технологии; 3) создает повышенный (или нейтральный, или пониженный) психологический фон напряжения, который существенно сказывается на психическом здоровье той или иной нации, а далее и на ее физическом состоянии.

В свою очередь более здоровое человечество, во-первых, является источником более здорового потомства; во-вторых, не транслирует, а точнее, транслирует меньше губительных в мировом масштабе заболеваний (тех, которые могут быть источником пандемий); в-третьих, позволяет сократить траты на лечение и выплату больничных, освобождая финансовые ресурсы; в-четвертых, создает возможности более оптимистичного взгляда в будущее и позитивного психологического настроения в обществе; в-пятых, позволяет более эффективно и длительно использовать сформированный человеческий капитал, а следовательно, лучше и быстрее решать задачи, которые стоят перед человечеством в области устойчивого развития.

Важно также помнить, что лучший метод профилактики заболеваний — это здоровый образ жизни. Тем более, что аналитики ВОЗ, изучив множество эмпирических данных, сделали вывод о том, что отклонения здоровья человека приблизительно на 50 % зависят от условий и образа жизни (этот показатель колеблется в некоторых пределах для разных регионов и групп населения) [8, с. 892].

Здесь следует вспомнить, что наибольшую опасность для человека представляют именно те факторы, которые являются продуктами жизнедеятельности самого человека. «Первичные источники различных секторов деятельности человека (промышленность, аграрный сектор, коммунальное хозяйство, энергетика, транспорт, добыча полезных ископаемых и др.) генерирует множество факторов, которые поступают непосредственно в окружающую среду или же попадают туда после высвобождения из готовой продукции или отходов» [8, с. 902–903].

Поэтому образ жизни людей влияет и на возможности построения общества устойчивого развития, в том числе по таким направлениям. Во-первых, еще раз упомянем роль образа жизни для создания более здорового физически общества: правильные привычки питания, дыхания, движения человека и другое «творят» более здорового человека, в то время как наличие вредных привычек (табакокурение, алкоголь, наркотики, малоподвижный образ жизни, переедание и др.) портят здоровье. Во-вторых, по цепочке происходит влияние и на психическую, и психологическую сторону (достаточно вспомнить высказывание древних: «В здоровом теле — здоровый дух»). В-третьих, правильный образ жизни зачастую предполагает здоровое питание, соответственно возврат к более безопасным, экологически чистым продуктам (что, помимо всего прочего, при правильной политике создает возможности больше зарабатывать аграрноориентированным странам), а отказ от вредной продукции ведет к снижению ее производства (и, следовательно, производственной нагрузки на среду, которую предполагает, например, каждый дополнительный этап производства готовых полуфабрикатов) и утилизации (проблема отходов).

Например, в качестве здорового питания уже несколько десятилетий становится популярной практика вегетарианства (полный отказ от животных белков или частичный — отказ от продуктов насилия — мяса, рыбы, птицы, яиц) и/или практика постов (в каждой религии существуют свои правила, но воздержание от определенной пищи на какой-то период есть везде). Нужно сказать, что вторая половина XX в. была отмечена огромным ростом мирового потребления мяса. В 1950-х годах мировое потребление мяса составляло 70 млн тонн в год, в 2007 г. оно выросло до 268 млн тонн. При этом именно в развитых странах потребляется больше мяса в расчете на человека: например лидерами потребления являются Люксембург — 136, 5 кг/чел., США — 125 кг/чел., Австралия — 121, 2 кг/чел. и т. д. при среднемировом потреблении 38, 7 кг/чел., в то время как в большинстве развивающихся стран потребляется менее 30 кг/чел., а в Индии — стране, замыкающей список и имеющей население 1, 2 млрд человек, — потребление мяса 3, 2 кг/чел. [9].

Даже если брать во внимание не нравственную сторону этого вопроса, а лишь материальный уровень, то рост вегетарианства или снижение доли мясных продуктов в рационе будет способствовать снижению оборотов животноводства, связанных с выращиванием и убоем скота, а также производством мясных продуктов (это земля под корма и выпас; производство удобрений для выращивания кормов и воздействие их на землю, воду и воздух; непосредственно издержки работы животноводческих ферм, в том числе современные технологии ускоренной «подготовки» животных, птицы, рыбы; процессы, сопровождающие убой; а также целый производственный цикл по производству «мясной» продукции и ее поставки во всем многообразии видов и последствия этого производства для окружающей среды и здоровья людей). Кроме вегетарианства, существуют и другие «экологичные» традиции питания и потребления.

В-четвертых, люди, которые внимательно относятся к образу жизни, обладают и другими качествами, столь необходимыми человеку для становления общества устойчивого развития, а именно: более высоким, чем в среднем уровнем осознанности (себя, своего места в мире и взаимодействия с ним), озабоченностью проблемами окружающей среды, пониманием важности здоровой жизни, позитивным опытом практики самоограничения, ответственностью и т. д. Хотя здесь нельзя абсолютизировать, поскольку для некоторых здоровый образ жизни — совершенно эгоистическая установка. Но все же пропаганда здорового образа жизни идет рука об руку с пропагандой ценностей устойчивого развития.

В-пятых, важно и то, что многие вопросы здоровья и пропаганды здорового образа жизни в мире не могут быть решены одной страной, что еще раз заставляет серьезно отнестись к вопросам международного сотрудничества (в области науки, практической медицины, опыта государственных программ, правительственных соглашений и т. д.). Помимо этого в процессе работы над одними вопросами часто возникают «побочные» научные продукты, т. е. делаются открытия, позволяющие решать другие задачи в смежных областях. Кроме того, например, в области профилактики и борьбы со СПИДом разработаны целые программы работы с населением по поводу того, как донести информацию, показать степень серьезности проблемы, объяснить каждому — от школьника до пожилого, особенно молодежи — меры предотвращения, безопасное поведение и угрозы, проработаны экономические рычаги и др. Все эти схемы могут использоваться и для пропаганды целей и идей устойчивого развития в целом или его отдельных вопросов в частности. Правда, на этом же примере видно, что не все так просто: если не учитывать психологический, а точнее, духовный уровень, такие серьезные вопросы не решить.

Следует также отметить, что здесь очень ярко проявляется роль «теневой» (криминальной) экономики.

Необходимо признать, что если технологии здравоохранения передаются в развивающийся мир медленно и далеко не в полном объеме, то «глобализация» образа жизни происходит все более растущими темпами. «Благодаря демографической глобализации люди совершенно разных этнических, расовых, сословных и иных общностей перенимают друг у друга как хорошие, так и плохие привычки, обычаи, особенности образа жизни» [10, с. 221]. Распространение алкоголизма и наркомании как физиологических отклонений, социальной болезни и патологического образа жизни также является плодом демографической глобализации, и существует взаимное влияние развитого и развивающегося миров. «Тем не менее, потребительская модель как составляющая нынешнего образа жизни развитых стран, и модель потребительского поведения (что престижно иметь, во что престижно одеваться, как престижно отдыхать и т. д.) — это продукт экспорта из развитых стран» [10, с. 221].

Выводы. Налицо сильная, но противоречивая связь между устойчивым развитием и «биологической» составляющей человеческого капитала. Важно понимать, что это влияние взаимное: человеческий капитал напрямую определяет возможности становления общества устойчивого развития, в то же время меры, предпринимаемые для достижения целей устойчивого развития, влияют на формирование и использование совокупного человеческого капитала и выдвигают определенные требования к изменениям в нем. «Биологическая» составляющая является фундаментальной в структуре человеческого капитала, и часто ей придают мало значения, выдвигая на передний план интеллектуальный и социальный аспекты. Но при анализе ситуации в мировом масштабе видно, что в основе многих глобальных проблем лежат причины, связанные с этой важнейшей стороной человеческого капитала.

Перспективным направлением дальнейших исследований считаем более глубокое изучение всех составляющих человеческого капитала с точки зрения их участия в процессах формирования возможностей для устойчивого развития мирового хозяйства и реализации целенаправленной политики по решению глобальных хозяйственных проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тютюнникова С. В. Актуализация духовной составляющей человеческого капитала в современных условиях / С. В. Тютюнникова, Н. В. Перепелица // Социальная экономика. — 2005. — № 1–2. — С. 47–61.

2. Добрынин А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. — СПб. : Наука, 1999. — 309 с.
3. 2012 World Population Data Sheet / Population Reference Bureau. — Washington DC, 2012. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.prb.org/pdf12/2012-population-data-sheet_eng.pdf.
4. Бузгалин А. В. Глобальный капитал / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. — Изд. 2-е, стереотип. — М. : Едиториал УРСС, 2007. — 512 с.
5. The Changing Wealth of Nations (Measuring Sustainable Development in the New Millennium) / The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. — Washington DC, 2011. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org/ENVIRONMENT/Resources/ChangingWealthNations.pdf>.
6. Беляева-Чернышева Е. Волонтерство и возраст — нелинейные отношения // Электронный журнал «Новый пенсионер» / Е. Беляева-Чернышева [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.pencioner.ru/news/detail/blago_tvorim/volontyorstvo_i_vozrast_-_nelinejnye_otnosheniya.
7. Баликоев Б. В. Общая экономическая теория : учеб. пособие / Б. В. Баликоев. — 3-е изд. — Новосибирск, 1996. — 407 с.
8. Социально-экономический потенциал устойчивого развития : учебник / под ред. проф. Л. Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). — Суммы : ИТД «Университетская книга», 2007. — 1120 с.
9. Kings of the carnivores . Daily chart / The Economist online. — Apr 30th 2012. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2012/04/daily-chart-17>.
10. Население и глобализация / Н. М. Римашевская, В. Ф. Галецкий, А. А. Овсянников и др. — М. : Наука, 2002. — 322 с.

РОЛЬ «БИОЛОГІЧНОЇ» СКЛАДОВОЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Коровіна Н. В.

Присвячено дослідженню взаємозв'язку людського капіталу та сталого розвитку світового господарства. Особливу увагу приділено «біологічній» складовій сукупного людського капіталу, зокрема таким демографічним аспектам, як чисельність населення, його склад, здоров'я та спосіб життя. Виявлено сильний, але багато в чому суперечливий взаємозв'язок цих складових людського капіталу та сучасних проблем сталого господарського розвитку.

Ключові слова: *сталий розвиток, людський капітал, «біологічна» складова людського капіталу, суперечності світового господарського розвитку.*

THE ROLE OF «BIOLOGICAL» COMPONENT OF HUMAN CAPITAL IN THE INSURING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY

Korovina N. V.

The article is dedicated to the interrelationship of human capital and sustainable development of world economy. Especial attention is paid to «biological» component of aggregated human capital, in particular to demographic aspects such as population size, composition, distribution, health and way of life. Strong but largely contradictory interdependence between these components of human capital and contemporary problems of sustainable economic development is revealed.

Key words: *sustainable development, human capital, «biological» component of human capital, contradictions of the world economic development.*

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 347.191.1

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*Л. М. Яворська, кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет;
С. В. Селезень, кандидат юридичних наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Визначено основні напрями розвитку малого підприємництва в Україні. Розкрито соціально-економічну сутність малого підприємництва та його значущість для національної економіки. Визначено зміст поняття «суб'єкти малого підприємництва» та роль державної політики у розвитку малого підприємництва. Встановлено зміст державної політики щодо підприємництва, створення механізмів впливу на процеси формування підприємницького середовища, зокрема, належних умов для діяльності суб'єктів господарювання як основної рушійної сили розбудови вітчизняної економіки. Проаналізовано основні функції малого підприємництва в сучасний період, які визначають роль і місце малого підприємництва в національній економіці.

Ключові слова: *суб'єкти малого підприємництва, суб'єкти мікропідприємництва, функції малого підприємництва, державне регулювання, державна підтримка.*

Постановка проблеми. Із прийняттям Конституції України (ст. 42) вітчизняне підприємництво вперше отримало офіційне визнання, у зв'язку з чим перед суспільством і державою постали питання осмислення місця і ролі підприємництва в економічному розвитку України, визначення сутності і змісту державної політики щодо підприємництва, створення механізмів впливу на процеси формування підприємницького середовища, зокрема належних умов для діяльності суб'єктів господарювання як основної рушійної сили розбудови вітчизняної економіки. Розв'язання цих актуальних практичних проблем має базуватися на новітній законодавчій базі та адаптованому до сучасних реалій механізмі правового регулювання [1].

Загальноновизнано, що саме бізнесу належить важлива роль стосовно забезпечення сталого економічного зростання, підвищення інноваційного та екс-

портного потенціалів країни. Ефективна взаємодія великого, малого та середнього бізнесу дала змогу країнам із ринковою економікою досягти високого конкурентного статусу на світовій арені. Найбільш поширеними організаційними формами підприємництва, що дозволяють позитивно розв'язувати економічні та соціальні проблеми, є мале та середнє підприємство. Вони забезпечують більше половини ВВП, дві третини загальної кількості робочих місць, чверть експорту та таку саму частку прямих іноземних інвестицій. Успішний розвиток малого та середнього бізнесу є запорукою формування середнього класу та передумовою забезпечення соціальної стабільності в суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичним обґрунтуванням сутності та об'єктивної необхідності розвитку малого підприємництва присвячено багато праць. Серед російських учених слід відзначити В. Афанасьєва, А. Блінова, В. Мінеєва, П. М'ягкова, В. Радаєва, В. Савченка, О. Фесенка, О. Черноуцана, Ф. Шахмалова та ін. Серед сучасних вітчизняних дослідників, які займаються питаннями малого підприємництва, слід назвати О. Варановського, Л. Воротіну, Ю. Єханурова, І. Жилиєва, А. Кисельова, Ю. Клочка, Т. Ковальчука, Є. Панченка, С. Реверчука, В. Сизоненка, С. Соболя, О. Титаренко, В. Черняка, О. Щура та ін. Окремі питання створення умов розвитку підприємництва розглядаються також у наукових працях українських учених-економістів, зокрема, З. Варналія, Л. Безчесного, В. Бородюка, В. Гейця, В. Голікова, А. Гриценка, М. Долішнього, П. Єщенко, І. Лукінова, С. Мочерного, Ю. Ніколенка, В. Новікова, Ю. Палкіна, Ю. Пахомова, В. Рибалкіна, В. Савчука, В. Степаненка, О. Турчинова та ін. Однак зазначена проблема у вітчизняній літературі залишається недостатньо розробленою. Немає праць, у яких би комплексно розглядалися економічна природа, роль та місце малого підприємництва як одного з ринкоутворюючих факторів, не досліджується проблема фінансових ресурсів малого підприємництва, стан та джерела їх формування, недостатньо обґрунтовано соціально-економічні наслідки розвитку малого підприємництва в Україні.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз основних напрямів розвитку малого підприємництва в Україні, розкриття соціально-економічної сутності малого підприємництва та його значущості для національної економіки, визначення ролі державної політики у розвитку малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу. За рейтингом Doing business Україна переїстилася на 152 місце, втративши три позиції. Вона розташувалася між Ліберією та Венесуелою. Якщо порівнювати з пострадянськими країнами-сусідами, то Росія перебуває на 120 місці, Молдова — на 81, Білорусь — на 69, Польща — на 62.

Зараз внесок малого та середнього бізнесу у ВВП України становить лише 15 %, тоді як у багатьох західних державах він сягає 50 %. І проблема не

стільки у відсутності податкових стимулів, скільки в нестійкості економіки і недоступності кредитних ресурсів. Високі відсоткові ставки за кредит, обов'язкова вимога застави, вартість якої значно перевищує суму кредиту, практично унеможливають доступність кредитних ресурсів для тих суб'єктів малого підприємництва, які започатковують свою справу. Більшість вітчизняних комерційних банків надають малим підприємствам лише короткострокові кредити, які не можна вважати джерелом розвитку для малого бізнесу. Загалом на 2012 р. Державним бюджетом визначено 10 млн гривень на кредитування малого та середнього бізнесу.

Для кращого розуміння соціально-економічної сутності малого підприємництва необхідно з'ясувати, хто є його суб'єктами. Згідно зі ст. 1 Закону України від 22 березня 2012 р. «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» термін «суб'єкти малого підприємництва» охоплює суб'єктів мікропідприємництва [2].

Як зазначено у ст. 55 Господарського кодексу України, суб'єктами мікропідприємництва є юридичні та фізичні особи — підприємці, у яких кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ. Суб'єктами малого підприємництва є юридичні та фізичні особи — підприємці, у яких кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ [3].

Роль і місце малого підприємництва в національній економіці найкраще виявляються в притаманних йому функціях.

По-перше, мале підприємництво формує конкурентне середовище. Конкуренція відображає змагання між господарюючими суб'єктами та стимулює виробництво тих товарів, яких потребує споживач. Тоді діяльність учасників ринкових відносин набуває динамічного характеру, вона пов'язана з економічною відповідальністю та ризиком підприємця, що перетворює його на своєрідний соціальний двигун економічного розвитку. Мале підприємництво допомагає утвердженню конкурентних відносин, бо воно є антимонопольним за своєю природою, що виявляється в різноманітних аспектах його функціонування. З одного боку, малий бізнес унаслідок численності елементів, що його складають, та їх високого динамізму значно меншою мірою піддається монополізації, ніж великі підприємства. З другого боку, за умов вузької спеціалізації та використання новітньої техніки він виступає як дійовий конкурент, що підриває монополні позиції великих корпорацій.

По-друге, мале підприємництво, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця його риса набула в

сучасних умовах особливого значення внаслідок швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу (НТП), зростання номенклатури промислових товарів та послуг.

По-третє, величезним є внесок малого підприємництва в здійснення прориву з низки важливих напрямів НТП, передусім у галузі електроніки, кібернетики, інформатики. Сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції, малий бізнес тим самим виступає провідником НТП. Наприклад, більшість дрібних фірм, що з'явилися наприкінці 80-х років ХХ ст. у Великій Британії, є найбільш технічно оснащеними, а у США на сектор малого бізнесу припадає близько 50 % науково-технічних розробок.

По-четверте, мале підприємництво робить вагомий внесок у розв'язання проблеми зайнятості. Ця функція виявляється у здатності малого підприємництва створювати нові робочі місця і поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки. У розвинених країнах на малий бізнес припадає в середньому 50 % усіх зайнятих та до 70–80 % нових робочих місць. Якщо у період криз 70–80-х років у розвинених країнах відбувався процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, то дрібні фірми їх не тільки зберегли, а й навіть створювали нові.

По-п'яте, важлива функція малого підприємництва полягає у пом'якшенні соціального напруження і демократизації ринкових відносин, бо саме воно є фундаментальною основою формування середнього класу. Отже, воно виконує функцію послаблення притаманної ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації та розширення соціальної бази реформ, що здійснюються на цьому етапі. Без орієнтації на таку соціальну базу ринкового середовища, яким є середній клас, запроваджені реформи приречені на провал [5, с. 114–116].

Таким чином, роль та функції малого підприємництва полягають не тільки у тому, що воно є одним із найважливіших дійових факторів економічного розвитку суспільства, яке спирається на ринкові методи господарювання. Його важливою функцією є сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, тобто воно відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту.

За умов дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів саме суб'єкти малого підприємництва не вимагають великих стартових інвестицій, мають швидкий оборот ресурсів, спроможні за певної підтримки найбільш швидко й економічно доцільно розв'язувати проблеми демонополізації, стимулювати розвиток економічної конкуренції.

В Україні перешкодою на шляху до розвитку малого підприємництва є відсутність ефективних механізмів його підтримки з боку держави. Головніми своїми проблемами підприємці визнають недосконалу законодавчу базу,

корупцію та систему оподаткування. На розвиток малого підприємництва негативно впливають також фактори загальної макроекономічної динаміки, інфляція, низький рівень платоспроможності населення тощо. Найнебезпечнішим є те, що заходи щодо підтримки малого бізнесу досить часто суперечать іншим напрямам економічної політики держави — її бюджетно-податковим, грошово-кредитним, валютним та іншим складовим. Отже, державна політика стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні потребує застосування комплексу взаємопов'язаних заходів і виходить далеко за межі компетенції спеціалізованих державних структур, зокрема Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. Тому необхідно знайти засоби та виробити пропозиції щодо узгодження потреби всебічного стимулювання розвитку малого бізнесу з потребами забезпечення в Україні макроекономічної стабільності та довгострокового збалансованого інноваційно орієнтованого економічного зростання.

Проблема підтримки малого підприємництва повинна мати комплексний характер та включати такі аспекти: розробку нових та вдосконалення чинних законодавчо-нормативних документів з питань визначення чітких підходів до власності та форм її захисту, створення сприятливішого податкового, інвестиційного, інноваційного та цінового режимів, упорядкування механізму державного регулювання та контролю підприємницької діяльності. Формування відповідної законодавчої бази розвитку малого підприємництва передбачає встановлення правових гарантій для забезпечення свободи і захисту приватної власності, розробку дійових законодавчо-нормативних актів, спрямованих на стимулювання малого підприємництва, усунення правових суперечностей та скасування положень, що гальмують розвиток приватної ініціативи.

Змінити ситуацію має Закон України від 22 березня 2012 року «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва». Він повинен надати малому і середньому бізнесу фінансову, інформаційну, консультаційну підтримку, сприяти підготовці і підвищенню кваліфікації працівників, надати допомогу в галузі інновацій, науки і промислового виробництва, здійсненні експортної діяльності. Передбачається створення уповноваженого органу в сфері розвитку малого і середнього бізнесу, сприяння у розвитку інфраструктури підтримки малого та середнього бізнесу — створення бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, науково-технічних центрів, центрів трансферу технологій, фондів підтримки малого підприємництва, лізингових компаній [2].

Передбачається, що фінансова державна підтримка надається за рахунок державного та місцевих бюджетів. Отже, слабкий бік схваленого Закону полягає у відсутності коштів для його реалізації. Якщо говорити про національну програму розвитку підприємництва, то в бюджеті закладено буквально 2–3 млн грн, чого недостатньо навіть для адміністрування цієї програми, не

кажучи вже про її наповнення. Тому вкрай важливо не декларувати, а створювати необхідну, в тому числі ресурсну базу для розвитку підприємництва.

Враховуючи, що основою дохідної частини бюджету є податкові надходження (75–85 %), для спрямування значних витрат на підтримку бізнесу без шкоди для пенсіонерів, студентів та працівників бюджетних установ потрібно стягувати більше податків знову ж таки з бізнесу! Проте це замкнуте коло можна розірвати. Для ефективної реалізації положень законопроекту його слід доповнити статтями, які передбачають механізм реалізації норм прямих дій, що містяться у ньому. Наприклад, говорячи про компенсацію підприємцям відсоткової ставки за кредитами, необхідно визначити, за яких умов можна отримати таку компенсацію, які документи і куди для цього потрібно надати.

Нині в умовах обмеженого фінансування (майже повної відсутності фондів із розвитку бізнесу) методом впливу держави на бізнес є його оподаткування. Форма і методи оподаткування бізнесу визначають як його розвиток, так і ефективність отримання коштів до бюджету від суб'єктів підприємницької діяльності.

Метою Податкового кодексу України (далі — ПКУ) було не тільки впорядкувати систему законодавства у сфері податкового регулювання, а й поліпшити умови ведення бізнесу і стимулювати економіку. Таким чином, відбулося зменшення кількості податків та зборів: загальнодержавних із 29 до 18, а місцевих — із 14 до 5. У ПКУ закладено поступове зниження ставки податку на прибуток до 16 % (у 2014 р.), що дозволить вийти «з тіні» більшості підприємцям. Також передбачено зниження тиску з боку податку на додану вартість, ставка якого у 2014 р. повинна становити 17 %. Позитивним є й той факт, що збережено спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва як для юридичних, так і для фізичних осіб-підприємців [4].

Однак швидкість розробки та прийняття ПКУ (з певними доопрацюваннями) спричинила певну невідповідність його норм іншим нормам чинного законодавства та відповідно дещо ускладнила життя певних категорій платників податків. Найбільшими вадами ПКУ можна вважати недосконалу регламентацію аспектів реєстрації суб'єктів господарювання як платників податку, адміністрування податку та обмежень щодо нього, а також неврегульованість питань, що стосуються спрощеної системи оподаткування. Чимало представників бізнесу зіткнулися зі складністю реєстрації нового бізнесу як платники податку на додану вартість, і це питання й досі залишається невирішеним.

Висновки. У процесі розвитку ринкової економіки в Україні значення малого підприємництва є надзвичайно важливим, оскільки воно є провідним сектором економіки, що впливає на економічне зростання, прискорення НТП, насичення ринку товарами необхідного асортименту і якості, створення нових робочих місць, тобто розв'язує актуальні економічні, соціальні та інші проблеми.

Соціально-економічна роль та значущість малого підприємництва для економіки країни підтверджують необхідність пошуку нових шляхів розв'язання існуючих проблем його функціонування та розвитку.

Основними напрямками державної політики у сфері розвитку малого підприємництва в Україні можуть бути:

– розробка адекватної сучасним реаліям нормативно-правової бази, особливо в податковій сфері, яка б нарешті сприяла розвитку малого бізнесу в Україні;

– здійснення інформаційно-консультаційної кампанії на загальнодержавному і місцевому рівнях з метою ознайомлення підприємців з їхніми правами і обов'язками;

– створення ефективної системи підготовки і перекваліфікації підприємців та менеджерів;

– створення ефективних фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів підтримки малого бізнесу;

– зменшення кількості контролюючих органів, які часто дублюють функції один одного;

– створення сприятливого інвестиційного мікроклімату для залучення іноземного капіталу;

– формування нового типу економічного світогляду сучасного громадянина;

– обмеження впливу монопольних утворень з метою забезпечення вільного ціноутворення і зменшення їх тиску на малі підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України. — К. : Преса України, 1997. — 40 с.
2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22 березня 2012 р. № 4618-VI // Відом. Верхов. Ради України. — 2012.
3. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. — К. : Атіка, 2012. — 184 с.
4. Податковий кодекс України станом на 3 вересня 2012 р. — К. : Центр учбової літ., 2012. — 536 с.; Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22 березня 2012 р. № 4618-VI // Відом. Верхов. Ради України. — 2012.
5. Варналій З. С. Основи підприємництва: навч. посіб. — 3-тє вид., випр. і доп. / З. С. Варналій. — К. : Знання-Прес, 2006. — 350 с.
6. Карпій С. Розвиток малого підприємництва як стратегія реалізації політики зайнятості на регіональному рівні / С. Карпій, В. Дьоміна // Економіст. — 2007. — № 4. — С. 42–48.
7. Кириченко О. А. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О. А. Кириченко, К. Г. Ваганів // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 1 (79). — С. 103–115.

8. Комарницький І. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва / І. Комарницький, М. Офік // Регіон. економіка. — 2005. — № 4. — С. 50–58.
9. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності : посібник / С. В. Мочерний, О. А. Усенко, С. І. Чеботар. — К. : Вид. центр «Академія», 2001. — 280 с.

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Яворская Л. М., Селезень С. В.

Определены основные направления развития малого предпринимательства в Украине. Раскрыты социально-экономическая сущность малого предпринимательства и его значимость для национальной экономики. Выяснены содержание понятия «субъекты малого предпринимательства» и роль государственной политики в развитии малого предпринимательства. Установлены содержание государственной политики в отношении предпринимательства, создание механизмов влияния на процессы формирования предпринимательской среды, в частности, условий для деятельности субъектов хозяйствования как основной движущей силы развития отечественной экономики. Проанализированы основные функции малого предпринимательства в современный период, которые определяют роль и место малого предпринимательства в национальной экономике.

Ключевые слова: *субъекты малого предпринимательства, субъекты микропредпринимательства, функции малого предпринимательства, государственное регулирование, государственная поддержка.*

ECONOMIC AND LEGAL TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

Yavorskaya L. M., Selezen S. V.

In this paper the main directions of development of small business in Ukraine. Disclosed socio-economic nature of small business and its importance to the national economy. The content of the concept of «small businesses» and the role of public policy in the development of small business. Set the content of public policy with regard to entrepreneurship, the creation of mechanisms of influence on the formation of the business environment, in particular the conditions for the operation of business entities as the main driving force for the development of the domestic economy. Analyzes the main features of small business in the modern period, which define the role and place of small business in the economy.

Key words: *small businesses, micro-enterprise entities, functions, small business, government regulation, government support.*

УДК 346.62(477)

ДО ПИТАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ, ЩО ФУНКЦІОНУЮТЬ В УКРАЇНІ

Т. К. Адабашев, аспірант
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено питання класифікації платіжних систем за різними правовими підставами. Встановлено характерні ознаки кожного виду платіжних систем, які у сукупності визначають особливості в їх правовому регулюванні.

Ключові слова: класифікація, платіжні системи, класифікація платіжних систем, національні платіжні системи, комерційні платіжні системи.

Постановка проблеми. Трансформація економічних відносин та економічної системи в цілому з адміністративно-командної до ринкової, що почала відбуватися в Україні з часів проголошення її незалежності, справила величезний вплив і на фінансову систему держави, зокрема на появу різних за своєю сутністю і спрямованістю функціонування платіжних систем. Так, останнім часом виникають нові форми розрахунків, інноваційні технології в розрахунках, що потребують удосконалення існуючих та впровадження невідомих раніше платіжних систем, які були б спрямовані на забезпечення реалізації цих технологій. Отже, постає питання про необхідність їх наукового аналізу. У зв'язку з цим важливою складовою дослідження платіжних систем є їх класифікація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання класифікації платіжних систем зазвичай були предметом вивчення науковців-економістів, таких як А. Валінурова, Т. Ковальчук, С. Криворучко, В. Лук'янов, М. Оліфіренко, С. Пиріг, А. Потапов, Т. Савелко та ін., які зосереджували свою увагу більше на економічних підставах класифікації. Серед науковців-юристів, які досліджували проблеми, пов'язані із функціонуванням платіжних систем, можна виділити Є. Алісова, Р. Балан, О. Логінова. Однак здебільшого вони акцентували свою увагу на них в контексті вивчення інших юридичних питань. Наприклад Є. Алісов аналізував платіжні системи при дослідженні теоретичних проблем правового регулювання грошового обігу в Україні [1].

У зв'язку з тим, що платіжні системи до цього часу не були предметом окремого комплексного наукового юридичного дослідження, поза увагою вчених залишилася низка питань, які впливають із правового статусу платіжних систем та їх класифікації саме за правовими підставами. Зазначене не могло не вплинути на необхідність зосередження нашої уваги на проблемі класифікації платіжних систем.

Формулювання цілей. Метою статті є здійснення наукової класифікації платіжних систем залежно від різних правових підстав та розробки науково обґрунтованих висновків, необхідних для вдосконалення нормативно-правової бази, що регулює порядок функціонування платіжних систем за цими напрямками.

Вклад основного матеріалу. Термін «класифікація» походить від латинського *classis* — розряд, клас. Як відомо, класифікація — це операція розподілу систем, об'єктів, предметів, явищ, ознак на елементи та їх групування за класами (групами), що відрізняються між собою за певною ознакою чи їх сукупністю [19, с. 523–525]. Класифікувати означає розподіляти предмети, явища або поняття на класи, групи тощо за спільними ознаками, властивостями, критеріями [3, с. 175].

Необхідність класифікації платіжних систем обумовлюється тим, що вона надає змогу, крім загальних ознак, притаманних усім платіжним системам, визначити специфічні риси кожного виду платіжних систем. Класифікація полегшує визначення місця і ролі конкретної платіжної системи; допомагає встановити найбільш важливі якості платіжних систем, сприяє їх більш глибокому пізнанню; дає змогу робити обґрунтовані прогнози стосовно шляхів подальшого розвитку платіжних систем; сприяє вдосконаленню платіжних систем тощо.

Але слід зазначити, що найбільш складним є питання обрання підстав для здійснення класифікації платіжних систем, які відіграють вирішальну роль в отриманні її результату. На наш погляд, від правильного вирішення цього завдання залежить і правильне розуміння сутності та значення кожного виду платіжних систем.

Разом з тим погляди дослідників з приводу визначення критеріїв класифікації платіжних систем суттєво різняться. В більшості випадків дослідники-економісти зосереджують увагу на вивченні окремих великих груп платіжних систем, наприклад, мережевих платіжних систем [4, с. 133–136], платіжних систем на основі пластикових карток [15]. Що стосується загальної класифікації платіжних систем, то учені обмежувалися простим переліком можливих видів платіжних систем без зазначення критеріїв самої класифікації, які мають суттєве значення. Так, Т. Ковальчук та В. Лук'янов визначають, що на теренах незалежної України платіжні системи набувають таких розмаїтих різновидів:

внутрішньодержавні платіжні системи; система електронних платежів Національного банку України як загальнодержавна платіжна система; міжнародна платіжна система; державно значущі платіжні системи, зокрема Національна система масових електронних платежів; система «клієнт-банк» або «клієнт-Інтернет-банк»; небанківські платіжні системи; одномоїтентні та багатомітентна платіжні системи тощо [6, с. 20]. Не заперечуючи факту існування вказаних платіжних систем, крім систем «клієнт-банк» або «клієнт-Інтернет-банк», зазначимо лише те, що автори в один перелік відносять інститути різного рівня.

На наш погляд, основними правовими критеріями класифікації платіжних систем, на які обов'язково слід звернути увагу, можуть бути: 1) територія функціонування платіжних систем та місцезнаходження її платіжної організації; 2) правовий зв'язок із державою тієї платіжної організації, що є засновником платіжної системи та управляє нею; 3) вид фінансової установи, що є платіжною організацією платіжної системи. Розглянемо докладніше кожен із зазначених класифікацій.

Відповідно до ст. 9 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 5 квітня 2001 р. № 2346-III [12] (далі — Закон «Про платіжні системи») переказ коштів в Україні може здійснюватися за допомогою внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем. При цьому цей Закон не визначає підстав такої класифікації, але їх можна з'ясувати завдяки аналізу інших положень цього нормативного акта.

Встановлюючи визначення внутрішньодержавних платіжних систем, яке надається в п. 1.29 ст. 1 Закону «Про платіжні системи», законодавець закріпив дві суттєві ознаки, за наявності яких та чи інша платіжна система може характеризуватись як внутрішньодержавна. По-перше, платіжна організація цієї платіжної системи має бути резидентом України. Відповідно до п. 5 ст. 1 Декрету Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993 р. № 15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [11] резидентом вважається юридична особа з місцезнаходженням на території України, яка здійснює свою діяльність на підставі законів України. По-друге, платіжна система повинна здійснювати свою діяльність і забезпечувати проведення переказу коштів виключно в межах території України. Це означає, що переказ коштів має бути ініційований користувачем платіжної системи за допомогою платіжного інструмента та виконаний її учасником на території України, а також, що всі процеси технологічного та технічного характеру, спрямовані на забезпечення такого переказу, мають бути здійснені в Україні. Слід зазначити, що платіжна система обов'язково має відповідати відразу двом наведеним характеристикам, відсутність хоча б однієї з них позбавляє можливості вважати таку платіжну систему внутрішньодержавною.

Міжнародна платіжна система позиціонується в Законі «Про платіжні системи» як платіжна система, в котрій платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом і яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн та забезпечує проведення переказу коштів у межах цієї платіжної системи, у тому числі з однієї країни в іншу. Вважаємо, що обов'язковою ознакою, яка характеризує міжнародні платіжні системи, є здійснення своєї діяльності на території двох та більше країн і забезпечення переказу коштів у межах цієї платіжної системи. При цьому платіжна організація міжнародної платіжної системи може бути як резидентом України, так і нерезидентом.

Отже, законодавець поділяє платіжні системи на внутрішньодержавні та міжнародні залежно від території функціонування платіжної системи та місцезнаходження її платіжної організації.

Таку класифікацію платіжних систем можна називати: по-перше, легальною, оскільки вона закріплена у Законі «Про платіжні системи»; по-друге, основною на підставі того, що всі інші платіжні системи, які досліджуватимуться в рамках цього питання, можуть вважатись або внутрішньодержавними платіжними системами, або міжнародними відповідно.

Значення проаналізованої класифікації платіжних систем залежно від території функціонування та місцезнаходження її платіжної організації на внутрішньодержавні та міжнародні полягає у тому, що вона дає можливість законодавцю закріпити в нормативно-правових актах різні правові режими їх функціонування. Так, Закон «Про платіжні системи» встановлює особливий порядок створення внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем резидентами та вступу в них їх учасників; по-іншому регулюються питання легалізації в Україні міжнародних платіжних систем, створених нерезидентами, та участі в них вітчизняних суб'єктів господарювання. Крім цього, від визначення того, чи є платіжна організація відповідної платіжної системи резидентом або нерезидентом, залежать питання забезпечення прав та законних інтересів користувачів платіжних систем як споживачів платіжних послуг, встановлення відповідальності суб'єктів господарювання з місцезнаходженням на території іноземних держав, що надають послуги з переказу коштів, її меж та порядку застосування відповідних санкцій до порушника. Адже можна з упевненістю сказати, що на сьогодні, на жаль, притягнути до відповідальності за відповідні правопорушення, зокрема і у сфері переказу коштів, суб'єкта господарювання-нерезидента набагато складніше, ніж резидента. Стосовно іншого можна констатувати, що для учасників міжнародних платіжних систем, створених нерезидентами, встановлено національний режим господарської діяльності, який вбачається в тому, що їх учасники мають право здійснювати в Україні такі самі види операцій з переказу коштів, що й учасники внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем, заснованих резидентами.

Цікаву позицію відстоює В. Лук'янов, який при класифікації платіжних систем використовує такий критерій, як форма власності. На його думку, форма власності, на якій базується платіжна система, відображає, з одного боку, її правовий статус, а з другого — сферу можливого поширення та впливу. У цьому сенсі він уживає термін «внутрішньодержавна (національна) платіжна система». При цьому власником, базовим оператором та центральною розрахунковою інституцією є центральний (національний) банк, який згідно з чинним законодавством забезпечує надійність, стабільність, ефективність внутрішньодержавної платіжної системи і гарантує функціонування в режимі національної безпеки [7, с. 162]. Але, на нашу думку, не можна ототожнювати внутрішньодержавні платіжні системи із національними, як не можна поєднувати в один-два різні критерії класифікації: форму власності платіжної системи та її правовий статус і сферу можливого поширення та впливу. Про національну платіжну систему як внутрішньодержавну в цьому контексті можна говорити лише в значенні того, що її платіжна організація є резидентом та пов'язана з країною, у якій вона має місцезнаходження. Прихильником класифікації платіжних систем залежно від форми власності також є А. Потапов. За цим критерієм він поділяє платіжні системи на державні та приватні [8, с. 8]. Г. Кравцова зазначає, що поняття форми власності стосовно платіжних систем відображає правовий статус її власника та оператора, тобто показує, кому належать права розпорядження та управління системою [5, с. 93].

Однак, на нашу думку, такий класифікаційний критерій, як форма власності, що дозволяє робити висновок про існування державних та приватних платіжних систем, не є вдалим відображенням усієї різноманітності платіжних систем та притаманних їм особливостей, що впливають із такого поділу. По-перше, з точки зору конституційно закріпленого в Україні принципу юридичної рівності усіх форм власності, який фактично проголошує рівність правового статусу та відповідного правового режиму всіх платіжних систем незалежно від суб'єкта, що його утворив, поділ на державні та приватні платіжні системи фактично втрачає сенс. По-друге, враховуючи системний підхід до визначення платіжної системи, за яким вона представляється як взаємодіюча сукупність певних елементів, до яких відповідно відносять і суб'єктів господарювання (платіжна організація та учасники платіжних систем), і платіжні інструменти, і різного роду технології та торгові марки тощо, твердження про належність прав володіння, користування та розпорядження платіжною системою платіжним організаціям наводить на висновок про те, що усі елементи платіжної системи підпадають під вплив цих прав, що як мінімум видається спірним. Серед усієї сукупності елементів платіжної системи окремо від інших тільки технологія та торгова марка як об'єкти права інтелектуальної власності являють собою якусь цінність на підставі того, що майнові права

на них підлягають оцінюванню та можуть бути предметом договорів про передавання інтелектуального продукту. Всі інші елементи тільки у своїй взаємодії становлять якусь користь, а сама платіжна система як об'єкт господарських відносин оцінюється більше із доходів, які вона отримує, ніж за рахунок певного майна, яке використовується її платіжною організацією та учасниками при переказуванні коштів. Отже, вважаємо, що здійснення класифікації платіжних систем на підставі форм власності не матиме жодного сенсу, адже не дозволить виявити усі особливості платіжних систем.

Зважаючи на наведене, доцільно класифікувати платіжні системи залежно від правового зв'язку із державою тієї платіжної організації, що є засновником платіжної системи та управляє нею.

Зауважимо, що наявність цієї класифікації платіжних системи зумовлена закріпленням у ст. 11 Закону «Про платіжні системи» того, що Національний банк України має право створювати системи міжбанківських розрахунків, системи роздрібних платежів та інші види платіжних систем, а ці системи відповідно вважаються державними платіжними системами. Водночас використанням такого поняття, як державна платіжна система, законодавець знову ж таки підкреслює державну власність таких систем. Дотримуючись такої логіки, можна припустити, що інші платіжні системи, засновані державними підприємствами, установами, організаціями, також повинні визнаватися державними платіжними системами. Але в такому разі ми не зможемо виокремити особливості в правовому статусі платіжних систем НБУ, адже він істотно відрізняється від статусу інших платіжних систем, що можуть утворюватися в Україні, зокрема, і платіжних систем інших державних організацій.

Тому вважаємо, що в межах нашого дослідження з метою уніфікації термінів та надання їм правильного змісту, залежно від вказаного критерію, платіжні системи доцільно поділити на такі види: 1) національні платіжні системи (НПС); 2) комерційні платіжні системи (КПС).

НПС слід вважати системи, створені НБУ, який і забезпечує переказування коштів. На цей час такими системами слід уважати систему електронних платежів НБУ, Національну систему масових електронних платежів. Платіжною організацією цих систем відповідно до закону та нормативно-правових актів НБУ є НБУ. Використанням терміна «національна платіжна система», а не «державна платіжна система» стосовно цих платіжних систем ми, по-перше, відобразимо їх особливий правовий статус, що ґрунтується на їх зв'язку із державою, особливий правовий режим їх функціонування, правовий статус платіжної організації, важливість цих платіжних систем для забезпечення приватних та публічних інтересів у проведенні розрахунків; по-друге, зможемо відмежувати від них інші платіжні системи, засновані державними суб'єктами господарювання.

Комерційними платіжними системами слід уважати відповідно платіжні системи, засновані усіма іншими суб'єктами господарювання, які відповідно до Закону «Про платіжні системи» мають на це право. Зазвичай ними визнаються банки та небанківські фінансові установи. До того ж, на теренах України створені та функціонують платіжні системи засновані державними підприємствами, установами та організаціями, про які вже згадувалося. Йдеться, наприклад, про платіжну систему Українського державного підприємства поштового зв'язку «Укрпошта» — «Поштовий переказ». Сюди ж входять і платіжні системи, створені державними комерційними банками, наприклад, платіжна система «Швидка копійка», засновником якої є АТ «Ощадбанк». Проте законодавством не встановлено якихось привілеїв або обмежень щодо їх правового статусу та будь-яких відмінностей у їх правовому регулюванні порівняно з іншими платіжними системами, відмінними від НПС. Тому можна говорити, що на зазначені платіжні системи поширюється правовий режим комерційних платіжних систем.

Значення цієї класифікації полягає у встановленні особливостей, притаманних НПС, та ролі НБУ в управлінні ними порівняно з іншими платіжними системами. Тому ми повинні чітко розмежувати ці національні платіжні системи та комерційні платіжні системи. Для цього здійснимо їх порівняльно-правову характеристику.

По-перше, платіжною організацією НПС є НБУ, який здійснює стосовно НПС організаційно-господарські повноваження і державного органу, на якого покладено завдання реалізації державної політики у сфері функціонування платіжних систем, і платіжної організації [2, с. 54–55]. Крім цього, технологічно переказ коштів у межах НПС також забезпечується НБУ, який одночасно виконує й функції розрахункового банку, що веде рахунки банків — учасників НПС, маршрутизації, процесингу, клірингу тощо. Їх реалізація покладена на структурні підрозділи НБУ — Департамент платіжних систем, Центральну розрахункову палату та Операційне управління. Натомість платіжною організацією КПС є банки, небанківські фінансові установи та інші підприємства, що здійснюють стосовно них організаційно-господарські повноваження. А функції розрахункового банку, маршрутизації, клірингу, процесингу покладаються або на платіжну організацію, або на іншого учасника, який здійснює ці повноваження відповідно до укладеного із платіжною організацією договору.

По-друге, підставою створення НПС є нормативно-правовий акт НБУ, наприклад, постанова Правління НБУ «Про впровадження пілотного проекту Національної системи масових електронних платежів» № 352 від 7 вересня 2000 року [9], тоді як КПС створюються на підставі рішення їх платіжної організації.

По-третє, КПС, її платіжна організація, учасники, оператори послуг платіжної інфраструктури, інші суб'єкти господарювання, що не є учасниками платіжних систем, але здійснюють діяльність із переказу коштів на підставі агентських угод із учасниками платіжних систем, підлягають обов'язковій реєстрації НБУ, а відомості щодо них вносяться до Реєстру платіжних систем. Зазначені суб'єкти мають право здійснювати діяльність із переказування коштів виключно після їх реєстрації. У той же час на НПС ці вимоги не поширюються.

По-четверте, правила НПС приймаються у формі нормативно-правових актів НБУ, а саме: Інструкції про міжбанківський переказ коштів в національній валюті, затвердженої постановою Правління НБУ № 320 від 16 серпня 2006 р. [13], що встановлює порядок функціонування системи електронних платежів НБУ, та Правил Національної системи масових електронних платежів, затверджених постановою Правління НБУ № 620 від 10 грудня 2004 року [14]. Правила ж КПС розробляються їх платіжними організаціями та підлягають обов'язковому погодженню з НБУ. На наш погляд, правила усіх платіжних систем, що функціонують на території України, мають бути обов'язково доведені до користувачів платіжних систем розміщенням їх на офіційному сайті НБУ. Крім цього, доцільно запропонувати розробку типових правил платіжних систем, які також прийматимуться у формі нормативно-правового акта НБУ та підлягатимуть реєстрації. Необхідність цього, на наш погляд, зумовлюється тим, що вони будуть оприлюднені і доведені до користувачів платіжних систем та встановлюватимуть однакові і обов'язкові для врахування усіма платіжними системами умови їх функціонування.

По-п'яте, досліджувані платіжні системи відрізняються також за кінцевою метою їх створення для платіжної організації. Що стосується НБУ, то зі створенням НПС він мав на меті забезпечення публічних та приватних інтересів, а саме: потреб держави, суб'єктів господарювання, користувачів платіжних послуг у надійній, безпечній системі міжбанківського переказу коштів та системі масових платежів на основі платіжних карток. Відповідно до ст. 5 Закону України «Про національний банк України» від 20 травня 1999 р. № 679-XIV [10] одержання прибутку не є метою діяльності НБУ, тоді як утворенням усіх інших платіжних систем їх платіжні організації мали на меті насамперед отримання прибутку від їх функціонування. В цьому перш за все і полягає їх комерційний характер.

Ще однією класифікацією, яку потрібно дослідити, є класифікація платіжних систем залежно від виду фінансової установи, що є платіжною організацією платіжної системи. Згідно зі ст. 10 Закону «Про платіжні системи» банки та/або небанківські установи-резиденти мають право створювати та бути учасниками внутрішньодержавних та/або міжнародних платіжних систем. У зв'язку з цим платіжні системи за вказаним критерієм поділяються на

банківські, платіжною організацією яких є банки, та небанківські, платіжною організацією котрих є небанківські фінансові установи відповідно.

Донедавна переказ коштів вважався лише банківською операцією. Цьому сприяла чітко відрегульована законодавча і нормативна база [18, с. 72]. Банківські операції щодо розрахунків юридичних та фізичних осіб становлять першооснову функціонування будь-якого комерційного банку та є визначальними з точки зору перспектив розвитку банку [17, с. 174]. Але потреба в розширенні сфери таких послуг спричинена розвитком конкуренції, сучасної техніки та засобів зв'язку, нових технологій, впровадженням світових досягнень. Тому економіку окремої країни повинні обслуговувати декілька систем переказу коштів, які відповідають потребам різних ринків і клієнтів. Хоча банки продовжують виконувати свою традиційну роль фінансових посередників, спосіб її виконання дещо змінюється [18, с. 73]. Іншою альтернативною формою є небанківські фінансові установи, які останнім часом зміцнили свої позиції на ринку платіжних послуг.

Слід зазначити, що останній критерій класифікації платіжних систем має не тільки теоретичне, а й практичне значення, яке виявляється у законодавчо встановленій диференціації в правовому регулюванні банківських та небанківських платіжних систем. На відміну від внутрішньодержавних та міжнародних вона полягає не у встановленні різного порядку їх утворення, а в обмеженні видів переказу коштів, які можуть здійснюватися в межах платіжних систем їх учасниками. Так, банківські платіжні системи можуть бути засновані для реалізації міжбанківських переказів коштів; переказів із використанням електронних платіжних засобів, зокрема, платіжних карток, мобільних платіжних інструментів, електронних грошей; швидких переказів коштів фізичних осіб без відкриття рахунків. А учасники цих систем можуть використовувати у своїй діяльності усе розмаїття вибору видів переказу коштів, тоді як у межах небанківських платіжних систем можуть здійснюватися лише швидкі перекази коштів фізичних осіб без відкриття рахунків. Серед них як приклад можна виділити такі внутрішньодержавні платіжні системи, створені резидентами: «Фінансовий світ» ТОВ «Українська платіжна система», «Поштовий переказ» УДППЗ «Укрпошта», «ІнтерПейСервіс» ПАТ «Запоріжзв'язоксервіс». Зауважимо, що російське законодавство, на відміну від українського, встановлює, що міжбанківський переказ коштів може здійснюватися засобами платіжних систем з використанням рахунків учасників, відкритих в небанківських кредитних організаціях, що здійснюють розрахункові операції [16, с. 62].

Висновки. Запропонована класифікація платіжних систем залежить від таких правових критеріїв: 1) територія функціонування платіжних систем та місце знаходження її платіжної організації; 2) правовий зв'язок із державою

платіжної організації, що є засновником платіжної системи та здійснює управління нею; 3) вид фінансової установи, що є платіжною організацією платіжної системи, відображає найбільш важливі, сутнісні характеристики кожного виду платіжних систем, що у свою чергу сприяє дослідженню особливостей у їх правовому регулюванні.

Також на законодавчому рівні необхідно закріпити таке. По-перше, прирівняти усі платіжні системи, розробивши та застосувавши до них єдину систему (режим) захисту прав користувачів платіжних послуг. По-друге, забезпечити єдині вимоги щодо прийняття нормативно-правових актів, які регулюють діяльність і національних платіжних систем, і комерційних. Вважаємо, що таке регулювання має здійснюватися на рівні законів, а не підзаконних нормативних актів, особливо це стосується НПС. По-третє, для платіжних систем мають установлюватися обмеження щодо видів і підстав платежів залежно від рівня капіталу, платоспроможності та взагалі виду платіжних систем, що матиме наслідком існування різних правових режимів їх функціонування.

У подальшому необхідно дослідити особливості класифікації платіжних систем залежно від змісту та спрямованості переказу коштів, правового режиму доступу до платіжної системи її учасників, виду платіжного інструменту, що застосовується для ініціювання переказу коштів у межах платіжної системи тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Алісов Є. О. Теоретичні проблеми правового регулювання грошового обігу в Україні : монографія / Є. О. Алісов ; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. — Х. : Фоліо, 2004. — 288 с.
2. Адабашев Т. К. Особливості організаційно-господарських правовідносин у національних платіжних системах України / Т. К. Адабашев // Юрист України. — 2012. — № 1/2. — С. 52–59.
3. Словник української мови : в 11 т. — Т. 4. (І-М) / І. К. Білодід, А. А. Бурячок та ін. — К. : Наук. думка, 1973. — 840 с.
4. Валинурова А. А. Классификация сетевых платежных систем / А. А. Валинурова // Мол. ученый. — 2010. — № 4. — С. 133–136.
5. Деньги, кредит, банки : учебник / Г. И. Кравцова, Г. С. Кузьменко, Е. И. Кравцов и др. ; под ред. Г. И. Кравцовой. — Минск : БГЭУ, 2003. — 527 с.
6. Ковальчук Т. Т. Сучасні платіжні системи / Т. Т. Ковальчук, В. С. Лук'янов. — К. : Знання, 2010. — 20 с.
7. Лук'янов В. С. Національна платіжна система: поняття, ключові принципи організації і базові функції / В. С. Лук'янов // Акт. проблеми економіки. — 2009. — № 12. — С. 162.
8. Потапов А. А. Формирование и развитие платежной системы Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / А. А. Потапов. — СПб., 2008. — 18 с.

9. Про впровадження пілотного проекту Національної системи масових електронних платежів : Постанова Правління Національного банку України № 352 від 07.09.2000 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0352500-00/ed20000913>
10. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV // Відом. Верхов. Ради України. — 1999. — № 29. — Ст. 238.
11. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 // Відом. Верхов. Ради України. — 1993. — № 17. — Ст. 184.
12. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III // Відом. Верхов. Ради України. — 2001. — № 29. — Ст. 137.
13. Про затвердження Інструкції про міжбанківський переказ коштів в Україні в національній валюті : Постанова Правління Національного банку України від 16.08.2006 р. № 320 // Офіц. вісн. України. — 2006. — № 36. — Ст. 2507.
14. Про затвердження Правил Національної системи масових електронних платежів : Постанова Правління Національного банку України від 10.12.2004 р. № 620 // Офіц. вісн. України. — 2005. — № 2. — Ст. 93.
15. Савелко Т. В. Вплив міжнародних платіжних карткових систем на розвиток ринку банківських послуг України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Т. В. Савелко. — К., 2009. — 23 с.
16. Сиземова О. Б. Правовое регулирование безналичных расчетов и совершенствование их организации : дис. ... канд. юрид. наук / О. Б. Сиземова. — М., 2003. — С. 62.
17. Фомін Г. Ф. Правове регулювання банківських розрахунків / Г. Ф. Фомін // Вісн. Харк. Нац. ун-ту внутр. справ. — 2009. — Вип. 44. — С. 174–180.
18. Чмелик Г. В. Конкурентні позиції банківських і небанківських платіжних систем на вітчизняному ринку послуг з переказу коштів / Г. В. Чмелик // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика : зб. тез доп. II Міжнар. наук.-практ. конф. (31 трав. — 1 черв. 2007 р.) / Держ. вищ. навч. заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». — Суми, 2007. — С. 72–73.
19. Якушин Б. В. Классификация / Б. В. Якушин // Философская энциклопедия. — М. : Сов. энцикл., 1962. — Т. 2. — С. 523–525.

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ В УКРАИНЕ

Адабашев Т. К.

Исследованы вопросы классификации платежных систем по различным правовым основаниям. Установлены характерные признаки каждого вида платежных систем, которые в своей совокупности определяют особенности в их правовом регулировании.

Ключевые слова: *классификация, платежные системы, классификация платежных систем, национальные платежные системы, коммерческие платежные системы.*

THE PROBLEM OF CLASSIFICATION OF PAYMENT SYSTEMS WHICH OPERATE IN UKRAINE

Adabashev T. K.

In this article the problem of classification of payment systems on different legal grounds were observed. The characteristic features of each type of payment systems, which together determine the characteristics of their legal regulation were established.

Key words: *classification, payment systems, the classification of payment systems, national payment systems, commercial payment system.*

УДК 346.5:351.777.61

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ

*О. О. Гончаров, здобувач
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Досліджено питання сучасної правової урегульованості відносин поводження з відходами, включаючи виявлення дефектів чинного законодавства та шляхів його вдосконалення.

Ключові слова: *поводження з відходами, правовий режим поводження з відходами, види господарської діяльності у сфері поводження з відходами.*

Постановка проблеми. Незважаючи на існування повноцінної нормативно-правової бази, стан господарсько-правового регулювання системи поводження з відходами тільки погіршується. Так, у 2008 р. на території України утворилося 2301, 2 тис. т відходів I–III класів небезпеки. Найбільша питома вага припадає на Донецьку (31 %), Запорізьку (18 %), Дніпропетровську (15 %), Миколаївську (10 %), Полтавську (9 %), Сумську (7 %), Харківську (4 %) області. Найменший обсяг відходів утворюється у Чернівецькій (0,2 %), Тернопільській (0,3 %), Львівській (1,4 %), Рівненській (1,5 %), Хмельницькій (1,7 %), Кіровоградській (2,7 %) областях.

У 2008 р. порівняно з 2007 р. обсяг використання відходів зменшився на 10 %. Це здебільшого зумовлено зменшенням утворення відходів на 11 %, а

також зниженням рівня використання шлаків доменного (20,1 %), феросплавного (27,9 %) та ливарного (40,7 %) виробництва, золи і золошлакових відходів теплових електростанцій (16,1 %), формувальної суміші (50,5 %) та інших відходів. З 1994 по 2008 р. найбільший обсяг використання відходів припадає на 2001 р. і становить 2170, 1 тис. т (85,3 % від кількості відходів, утворених у 2008 р.).

Найбільший рівень переробки відходів стосовно обсягу їх утворення припадає на Дніпропетровську, Миколаївську, Вінницьку, Полтавську, Тернопільську, Сумську області та відповідно складає 98,7 %, 96,8 %, 73 %, 65 %, 67 %, 62,9 %, а найменший — на Хмельницьку (1,1 %), Житомирську (2,2 %), Запорізьку (4,4 %), Луганську (6 %).

В Україні щорічно утворюється близько 56 млн куб. м (14 млн т) ТПВ. У цих відходах міститься близько 50 % (за масою) ресурсно-цінних компонентів вторинної сировини, які можуть бути використані в промисловому виробництві. Загальна вартість ВС за нинішніми ринковим цінами становить більше 2 млрд грн. Кількість накопичених ТПВ перевищує аналогічні показники порівняно із США — в 4,5 раза, Німеччиною — у 25 разів, Англією — у 33 рази [1; 2].

Щодо значної частини ТПВ в країні застосовується метод їх захоронення на спеціально обладнаних полігонах. Існуюча система обліку та контролю за їх розміщенням не дозволяє виключити порушення вимог експлуатації полігонів для побутових відходів, а також несанкціоноване їх розміщення.

Як наслідок відсутності дієвого організаційно-економічного механізму для реалізації цих напрямів управління відходами в Україні є економічно та екологічно неприйнятним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження державного регулювання господарської діяльності посідають вагомe місце у роботах науковців усіх напрямів права, а саме: О. Вінник, Д. Задихайла, В. Мамутова, В. Пашкова, О. Подцерковного, В. Устименко, В. Щербини та ін. Але названі дослідники при опрацюванні зазначених питань не розглядали їх у контексті системи поводження з відходами.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження господарсько-правового регулювання діяльності у сфері поводження з відходами.

Виклад основного матеріалу. В Україні нормативно-правова база, створена для врегулювання правових відносин у сфері поводження з відходами, включає такі основні нормативно-правові акти: закони України «Про відходи», «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про забезпечення санітарного й епідемічного благополуччя населення»; постанови Кабінету Міністрів України від 20 червня 1995 р. № 440 «Про затвердження порядку одержання дозволу на виробництво, зберігання, транспортування, викорис-

тання, захоронення, знищення та утилізацію отруйних речовин, у тому числі продуктів біотехнології та інших біологічних агентів», від 4 березня 1996 р. № 295 «Про затвердження Порядку проведення державних випробувань, державної реєстрації та перереєстрації, видання переліків пестицидів і агрохімікатів, дозволених до використання в Україні», від 3 серпня 1998 р. № 1216 «Про затвердження Порядку ведення реєстру місць видалення відходів», від 3 серпня 1998 р. № 1217 «Про затвердження Порядку виявлення та обліку безхазяйних відходів», від 31 серпня 1998 р. № 1360 «Про затвердження Порядку ведення реєстру об'єктів утворення, оброблення та утилізації відходів», від 1 листопада 1999 р. № 2034 «Про затвердження Порядку ведення державного обліку та паспортизації відходів», від 13 липня 2000 р. № 1120 «Про затвердження Положення про контроль за транскордонними перевезеннями небезпечних відходів та їх утилізацією/видаленням і Жовтого та Зеленого переліків відходів» та ін.

Крім того, сучасне законодавство про відходи складається з Постанови Верховної Ради України від 5 березня 1998 р. «Про основні напрями державної політики України в галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки», законів України «Про поводження з радіоактивними відходами», «Про металобрухт», «Про фізичний захист ядерних установок, ядерних матеріалів, радіоактивних відходів, інших джерел іонізуючого випромінювання», «Про охорону атмосферного повітря», «Про пестициди і агрохімікати», Водного кодексу України, Кодексу України про надра та інших нормативно-правових актів.

Отже, проблема відходів перманентно супроводжує Україну протягом майже всіх років її незалежності. Однак подолати гостроту проблеми так і не вдалося — вона тільки наростає. Кроків у цьому напрямі зроблено чимало, і передусім це стосується розроблення відповідних цільових програм. У їх переліку знаходяться, зокрема: Програма використання відходів виробництва і споживання на період до 2005 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 28 червня 1997 р. № 668, Комплексна програма поводження з радіоактивними відходами, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 1996 р. № 480 в редакції від 5 квітня 1999 р. № 542, Загальнодержавна програма поводження з токсичними відходами на період до 2005 року, затверджена Законом України від 14 вересня 2000 р., Програма поводження з твердими побутовими відходами, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 4 березня 2004 р. № 265, Загальнодержавна цільова екологічна програма поводження з радіоактивними відходами, затверджена Законом України від 17 вересня 2008 р.

Крім того, про відходи йдеться у деяких інших загальнодержавних, регіональних, секторальних та галузевих програмах.

Необхідність термінового розв'язання проблеми відходів визначено Указом Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15.01.2010 № 31 «Про державне регулювання у сфері поводження з відходами», постановою Верховної Ради України від 6 жовтня 2005 р. № 2967-IV «Про стан виконання законодавства у сфері поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення», а також відповідними дорученнями Президента України Уряду від 30 травня 2011 р. № 1-1/1047, а також Законом України від 21 грудня 2010 р. «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», постановою Верховної Ради України від 6 жовтня 2005 р. № 2967-IV «Про стан виконання законодавства у сфері поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення», Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25 травня 2011 р. № 577-р «Про затвердження Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011–2015 роки». Крім того, згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 7 вересня 2011 р. № 942 «Про затвердження переліку пріоритетних тематичних напрямів наукових досліджень і науково-технічних розробок на період до 2015 року» одним із пріоритетних напрямів визначено «Технології утилізації та видалення побутових і промислових відходів».

Питання щодо поводження з відходами регулюються також актами Кабінету Міністрів України, зокрема, постановами від 17 березня 2004 р. № 324 «Деякі питання щодо використання окремих видів відходів як вторинної сировини»; від 4 березня 2004 р. № 265 «Про затвердження Програми поводження з твердими побутовими відходами»; від 26 квітня 2003 р. № 625 «Про затвердження Порядку визначення рівня фізичного захисту ядерних установок, ядерних матеріалів, радіоактивних відходів, інших джерел іонізуючого випромінювання відповідно до їх категорії»; від 18 січня 2003 р. № 82 «Про затвердження переліку окремих видів відходів як вторинної сировини, доходи заготівельних підприємств від продажу яких звільняються від оподаткування, а суми нарахованого податку на додану вартість, що підлягають сплаті до бюджету за операції з їх продажу, залишаються у розпорядженні заготівельних підприємств і використовуються ними на придбання матеріально-технічних ресурсів виробничого призначення»; від 17 вересня 2002 р. № 1393 «Про затвердження Статуту Державної компанії з утилізації відходів як вторинної сировини та складу її наглядової ради»; від 26 липня 2001 р. № 915 «Про впровадження системи збирання, сортування, транспортування, переробки та утилізації відходів як вторинної сировини»; від 28 лютого 2001 р. № 183 «Про затвердження переліку окремих видів відходів як вторинної сировини, збирання та заготівля яких підлягають ліцензуванню»; від 1 листопада 1999 р. № 2034 «Про затвердження Порядку ведення державного обліку та паспор-

тизації відходів»; від 5 квітня 1999 р. № 542 «Про Комплексну програму поводження з радіоактивними відходами»; від 3 серпня 1998 р. № 1218 «Про затвердження Порядку розроблення, затвердження і перегляду лімітів на утворення та розміщення відходів»; від 31 липня 1998 р. № 1360 «Про затвердження Порядку ведення реєстру об'єктів утворення, оброблення та утилізації відходів»; від 3 серпня 1998 р. № 1217 «Про затвердження Порядку виявлення та обліку безхазяйних відходів»; від 3 серпня 1998 р. № 1216 «Про затвердження Порядку ведення реєстру місць видалення відходів» тощо.

Актуальними є вимоги державних стандартів у сфері поводження з відходами, а саме: ДСТУ 4462.0.02:2005 «Охорона природи. Комплекс стандартів у сфері поводження з відходами. Загальні вимоги», ДСТУ 4462.0.01:2005 «Охорона природи. Поводження з відходами. Терміни й визначення понять», ДСТУ 4462.3.01:2006 «Охорона природи. Поводження з відходами. Порядок здійснення операцій», ДСТУ 4462.3.02:2006 «Охорона природи. Поводження з відходами. Пакування, маркування й захоронення відходів. Правила перевезення відходів» та інших.

При цьому однією з основних причин кризового стану сфери поводження з відходами в Україні, на думку деяких дослідників, є укорінення застарілих традиційних технологій, структурна стагнація і деградація окремих складових народногосподарського комплексу [3].

Слід зазначити, що протягом часу органи організаційно-господарських повноважень постійно вживають заходів щодо покращення ситуації в цьому напрямі.

Крім того, неефективність функціонування системи управління відходами зумовлена низкою причин: недосконалістю нормативно-правової бази; недостатньою організацією управління відходами; відсутністю державного регулювання на місцевому рівні; відсутністю методів прямого державного регулювання тощо.

Загалом система поводження з відходами в Україні характеризується такими тенденціями: триває процес накопичення відходів як у промисловому, так і побутовому секторі, що негативно позначається на стані навколишнього природного середовища і здоров'ї людей; належним чином не організовано знешкодження чи локалізацію небезпечних відходів, які, потрапляючи в навколишнє природне середовище, загрожують усьому живому; постійно зростаючою проблемою стає розміщення побутових відходів, що в багатьох випадках здійснюється без урахування можливих небезпечних наслідків; використання відходів як вторинної сировини значно нижче реальних можливостей через невідпрацьованість організаційно-економічних засад залучення їх у виробництво; низькою залишається дієвість організаційно-економічних інструментів, що зумовлює необхідність у їх удосконаленні.

Державна політика стосовно поводження з відходами, що відображена у законодавстві, здійснюється за такими напрямками: а) забезпечення повного збирання і своєчасного знешкодження та видалення відходів, а також дотримання правил екологічної безпеки при поводженні з ними; б) зведення до мінімуму утворення відходів і зменшення їх небезпечності; в) забезпечення комплексного використання матеріально-сировинних ресурсів; г) сприяння максимально можливій утилізації відходів шляхом прямого повторного чи альтернативного використання ресурсно-цінних відходів; г) забезпечення безпечного видалення відходів, що не підлягають утилізації, шляхом розробки відповідних технологій, екологічно безпечних методів і засобів поводження з відходами; д) організація контролю за місцями чи об'єктами розміщення відходів для запобігання їх шкідливому впливу на навколишнє природне середовище та здоров'я людини; е) здійснення комплексу науково-технічних і маркетингових досліджень для виявлення та визначення ресурсної цінності відходів з метою їх ефективного використання; є) сприяння створенню об'єктів поводження з відходами; ж) забезпечення соціального захисту працівників, зайнятих у сфері поводження з відходами; з) обов'язковий облік відходів тощо.

Правовому регулюванню підлягають усі етапи поводження з відходами, включаючи діяльність, у процесі якої утворюються відходи у сфері виробництва і споживання, шляхом установлення лімітів, а також діяльність щодо збирання, перевезення, зберігання, оброблення, утилізації, видалення, знешкодження і захоронення відходів, контролю за цими операціями та нагляду за місцями видалення.

Державна політика у сфері поводження з відходами в Україні базується на таких принципах: забезпечення повного збирання і своєчасного знешкодження та видалення відходів, а також дотримання правил екологічної безпеки при поводженні з ними; зведення до мінімуму утворення відходів та зменшення їх небезпечності; забезпечення комплексного використання матеріально-сировинних ресурсів; сприяння максимально можливій утилізації відходів шляхом прямого повторного чи альтернативного використання ресурсноцінних відходів; забезпечення безпечного видалення відходів, що не підлягають утилізації, шляхом розробки відповідних технологій, екологічно безпечних методів та засобів поводження з відходами; організація контролю за місцями чи об'єктами розміщення відходів для запобігання шкідливому впливу їх на навколишнє природне середовище та здоров'я людини; здійснення комплексу науково-технічних та маркетингових досліджень для виявлення і визначення ресурсної цінності відходів з метою їх ефективного використання; сприяння створенню об'єктів поводження з відходами; забезпечення соціального захисту працівників, зайнятих у сфері поводження з відходами; обов'язковий облік відходів на основі їх класифікації та паспортизації (ст. 5 Закону України «Про відходи»).

Крім того, основними принципами державної політики у сфері поводження з радіоактивними відходами є: пріоритет захисту життя та здоров'я персоналу, населення та довкілля від впливу радіоактивних відходів згідно з державними нормами радіаційної безпеки; розмежування функцій державного контролю та управління у сфері поводження з радіоактивними відходами; реалізація державної політики у відповідній сфері шляхом розроблення та виконання довгострокової Державної програми поводження з радіоактивними відходами; перегляд і затвердження Державної програми поводження з радіоактивними відходами кожні три роки; прийняття рішень щодо розміщення нових сховищ радіоактивних відходів з участю громадян, їх об'єднань, а також місцевих органів державної влади і місцевого самоврядування; гарантування надійної ізоляції радіоактивних відходів від довкілля при обґрунтуванні безпеки сховищ радіоактивних відходів; зберігання радіоактивних відходів у виробників відходів обмежений час з наступною передачею спеціалізованим підприємствам по поводженню з радіоактивними відходами; відповідальність виробників радіоактивних відходів за безпеку під час поводження з радіоактивними відходами до передачі їх спеціалізованим підприємствам по поводженню з радіоактивними відходами; заборона проведення робіт з захоронення радіоактивних відходів юридичним і фізичним особам, внаслідок діяльності яких утворюються радіоактивні відходи та які поставляють і використовують радіоактивні речовини, ядерні установки (ст. 3 Закону України «Про поводження з радіоактивними відходами»).

Основним завданням законодавства про відходи закон висуває вимоги щодо екологічно безпечного поводження з відходами, забезпечення мінімального утворення відходів, розширення використання їх у господарській діяльності, запобігання шкідливому впливу відходів на навколишнє природне середовище та здоров'я людини. Мета запобігання чи мінімізації екологічної та екогенної шкоди, що завдається відходами виробництва і споживання, досягається за допомогою встановлення у законодавстві різнобічних заходів та вимог, що утворюють правовий механізм поводження з такими відходами.

Проте згідно з інформацією практичних працівників у сфері поводження з відходами з 2004 р. фактично більше не було підготовлено жодного комплексного документа щодо поводження з відходами. Тільки в червні 2011 р. Муніципальна програма врядування та сталого розвитку, яка впроваджується Програмою розвитку ООН в Україні, презентувала аналітичне дослідження «Системи поводження з твердими побутовими відходами в українських містах, роль міського населення в роздільному збиранні сміття та рекомендації для органів місцевого самоврядування» [4].

Найбільш загальні вимоги у сфері охорони навколишнього природного середовища від забруднення відходами встановлено у Законі України «Про відходи» шляхом визначення правового режиму поводження з відходами.

Можливість використання категорії «правовий режим» щодо галузей права в сучасній юридичній науці знаходить все більше прихильників. На думку О. Красавчикова, правовий режим речей — це встановлений у нормах права порядок придбання, користування та розпорядження речами як об'єктами цивільних правовідносин [5, с. 197]. М. Сібільов також зробив внесок у розробку цієї проблеми і визначив правовий режим у сфері приватного права як цілісну систему регулятивного впливу, що створює загальнодозвільний тип регулювання майнових та особистих немайнових відносин, які ґрунтуються на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників. Такий тип регулювання забезпечує можливість самовизначення і власних активних дій, спрямованих на виникнення та здійснення суб'єктивних прав і обов'язків у межах, установлених договором чи законом, з метою досягнення певних приватних цілей та інтересів [6]. Фахівці у галузі господарського права, зокрема В. Мамутов, Г. Знаменський та В. Хахулін, під правовим режимом майна розуміють встановлений правовими засобами порядок та умови придбання (привласнення) майна, здійснення суб'єктами господарювання повноважень володіння, користування та розпорядження ним, реалізації функцій управління майном, а також його правової охорони [7, с. 417]. Тому значна роль у формуванні правового режиму приватного права належить принципам права і загальним положенням, що пронизують увесь його зміст [8, с. 122]. Тобто, слід погодитися з тим, що правовий режим — це певний порядок регулювання суспільних відносин. Він виникає як результат комплексу взаємопов'язаних правових засобів, а саме норм права, способів правового регулювання, правовідносин, суб'єктивних прав та обов'язків, ступеня відповідальності тощо [9, с. 11–21].

Висновки. Правовий режим поводження з відходами — це система встановлених законодавством правових заходів, норм і правил, що визначають правові засади поводження з відходами з метою запобігання негативному впливу відходів на навколишнє природне середовище та здоров'я людини.

До господарсько-правових засобів запобігання утворенню відходів та екологічно безпечного поводження з ними, що запроваджуються державою особі її органів у межах їх компетенції, належать: встановлення нормативів утворення відходів на одиницю продукції; встановлення лімітів утворення та розміщення відходів та заборона ведення будь-якої господарської діяльності, пов'язаної з утворенням відходів, без одержання лімітів на обсяги утворення та розміщення відходів; встановлення загальних вимог щодо поводження з побутовими відходами, імпортними пакувальними матеріалами, тарою тощо; запровадження відповідно до законодавства санкцій за перевищення відповідних лімітів; заборона визначення місць розміщення підприємств та інших об'єктів поводження з відходами, а також їх експлуатація, якщо вони не від-

повідують екологічним та санітарно-гігієнічним вимогам; заборона порушення строків переробки відходів, ввезених в Україну відповідно до встановлених квотами умов; встановлення квот на ввезення в Україну відходів як вторинної сировини; заборона ввезення в Україну відходів з метою їх зберігання чи захоронення та інші заходи.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шевчук В. Я. Національна екологічна політика України за 10 років незалежності / В. Я. Шевчук // 36. праць Ін-ту дослід. навколишнього середовища і ресурсів. — К. : НВС, 2001. — С. 7–17.
2. Шекель О. Й. Стан та перспективи розвитку сфери поводження з твердими побутовими відходами / О. Й. Шекель // Сб. докладов междунар. конгр. «ЭТЕВК-2005». Экология, технология, экономика, водоснабжение, канализация, 24–27 мая, 2005 г. — Ялта, 2005. — С. 80–93.
3. Коваленко О. М. Природоохоронний рух в контексті проблеми відходів / О. М. Коваленко // Вост.-Европ. журн. перед. технологий. — 2012. — № 57. — С. 61–64.
4. Поводження з твердими побутовими відходами: підсумки 2011 року та прогнози на 2012 // Зелена хвиля. — 2012. — 5 січ.
5. Советское гражданское право / под ред. О. А. Красавчикова. — М. : Высш. шк., 1968. — Т. 1. — 518 с.
6. Сібільов М. Поняття правового режиму приватного права / М. Сібільов // Вісн. акад. правов. наук України. — 2001. — № 4. — С. 106–116.
7. Хозяйственное право / В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменский, В. В. Хахулин и др. ; под ред. В. К. Мамутова. — К. : Юринком Интер, 2002. — 912 с.
8. Власник і право власності / Я. М. Шевченко, М. В. Венецька, І. Кучеренко ; АН України: Ін-т держави та права ім. В. М. Корецького. — К. : Наук. думка, 1994. — 164 с.
9. Пашков В. М. Правове регулювання обігу лікарських засобів / В. М. Пашков. — К. : МОРИОН, 2004. — 160 с.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ

Гончаров О. О.

Исследованы вопросы современной правовой урегулированности отношений обращения с отходами, включая установление дефектов действующего законодательства, а также путей его совершенствования.

Ключевые слова: обращение с отходами, правовой режим обращения с отходами, виды хозяйственной деятельности в сфере обращения с отходами.

COMMERCIAL REGULATION OF IN THE AREA OF WASTE MANAGEMENT

Goncharov O. O.

In the article studies the issues of contemporary legal regulation on the treatment of waste, including of the defects of the current legislation, and ways to improve it.

Key words: *waste management, the legal regime of waste management, economic activities in the area of waste management.*

УДК 342.1

КОНСТИТУЦІЙНІ ПОВНОВАЖЕННЯ ВИЩИХ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

Д. Д. Задихайло, науковий співробітник

*Інститут проблем місцевого самоврядування та державного
будівництва Національної академії правових наук України*

Проаналізовано повноваження Верховної Ради України та Президента України, що забезпечують реалізацію державою власних економічних функцій. Повноваження проаналізовано відповідно до авторського визначення системи економічних функцій держави, на підставі чого зроблена відповідна класифікація зазначених повноважень та з'ясовано дефекти їх конституційно-правового забезпечення.

Ключові слова: *економічні функції держави, Верховна Рада України, Президент України, конституційні повноваження.*

Постановка проблеми. Економічні функції держави, як і роль держави у функціонуванні економічної системи в цілому, в юридичній площині не можуть розглядатися без чіткої диференціації відповідних компетенцій між її органами. Тим більше, що існує конституційно-правова вимога до функціонального поділу типів діяльності держави на законодавчу, виконавчу та судову, зафіксована у ст. 6 Конституції України.

Отже, якщо узяти до уваги такі вищі органи державної влади, як Верховна Рада України, Президент України та Кабінет Міністрів України, на які сукупно і покладено виконання економічних функцій держави як такої, то з'ясування змісту повноважень у сфері економічних відносин кожного з них, а вони є

досить різними, має важливе значення як для раціоналізації структури державного апарату, так і для систематизації організаційно-правових засобів його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У цілому слід зазначити, що конституційно-правова наука приділяє увагу названій проблемі, але з позиції розподілу повноважень між названими органами держави, або конституційно-правового забезпечення економічних відносин, або систематики функцій держави як таких. У цьому сенсі слід відзначити ґрунтовні монографічні дослідження В. Скрипнюк [1], О. Скупінського [2], Л. Кузнецової [3], М. Беляєвої [4] та ін. У той же час дослідження саме економічних функцій Верховної Ради України і Президента України та відповідного конституційно-правового забезпечення їх відповідними повноваженнями вкрай недостатньо.

Формування цілей. Метою статті є визначення серед повноважень Верховної Ради України і Президента України кола правомочностей, що можуть бути віднесені за реалізації ними власних економічних функцій та з'ясування ступеня повноти відповідного конституційно-правового забезпечення.

Вклад основного матеріалу. Критеріями аналізу, як уявляється, доцільно узяти, по-перше, запропонований функціональний розподіл типів, форм діяльності держави як такої; по-друге, повноту конституційно-правового забезпечення кожного з цих типів; по-третє, системно-структурний критерій, пов'язаний із урахуванням самої інструментальної специфіки діяльності, що притаманна як законодавчій, так і виконавчій гілці влади, і насамкінець, спроможність забезпечення ними системного інтегративного результату, а саме практичної реалізації суспільно-економічних відносин — забезпечення конституційного економічного порядку. Разом з тим найважливішим критерієм аналізу має стати розподіл повноважень названих органів держави щодо віднесення, ідентифікації їх протилежності до тієї чи іншої економічної функції держави.

Беручи до уваги компетенцію Верховної Ради України, можна виділити такий перелік універсальних та спеціально спрямованих повноважень законодавчого органу, що мають пряме відношення до функціонування економічної системи. До таких згідно зі змістом положень ст. 85 Конституції України слід віднести:

- п. 3 «прийняття законів»;
- п. 4 «затвердження Державного бюджету України... контроль за виконанням»;
- п. 5 «визначення засад внутрішньої і зовнішньої політики»;
- п. 6 «затвердження загальнодержавних програм економічного, науково-технічного... розвитку...»;
- п. 11 «розгляд і прийняття рішення щодо схвалення Програми діяльності Кабінету Міністрів України»;

- п. 12 «надання згоди на призначення Президентом України Прем'єр-Міністра України»;
- п. 13 «здійснення контролю за діяльністю Кабінету Міністрів України...»;
- п. 14 «затвердження рішень про...одержання Україною від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій позик...»;
- п. 18 «призначення на посаду та звільнення з посади Голови Національного банку України...»;
- п. 19 «призначення та звільнення половини складу Ради Національного Банку України»;
- п. 24 «надання згоди на призначення на посади та звільнення з посад Президентом України Голови Антимонопольного комітету України, Голови Фонду державного майна України...»;
- п. 31 «затвердження протягом двох днів з моменту звернення Президента України указів про введення воєнного чи надзвичайного стану...»;
- п. 36 «затвердження переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації; визначення правових засад вилучення об'єктів права приватної власності».

Наведений перелік повноважень Верховної Ради України в економічній сфері може бути розподілений в першу чергу за характером їх впливу на суспільно-економічні відносини. За цим критерієм слід виділити універсальний засіб впливу — нормотворчий. Дійсно, п. 3 ст. 85 Конституції України — «прийняття законів» є фактично констатацією головної функції Верховної Ради України як органу законодавчої влади, що має розглядатися щонайменше у двох аспектах. По-перше, як форми впливу на економічні відносини безпосередньо через створення нормативно-правового середовища, нормативно-правової форми їх реалізації; по-друге, через надання обов'язкової правової форми будь-яким іншим організаційним засобам впливу держави на економічні відносини — програмування економічного розвитку, створення відповідних виконавчих органів держави в економічній сфері, затвердження переліку об'єктів, що не підлягають приватизації, тощо. Слід визнати, що п. 3 ст. 85 Основного Закону змістовно може бути розкрито лише через аналіз положень ст. 92 Конституції України, якими власне і визначено прерогативи Верховної Ради України в нормотворчій сфері, зокрема, щодо нормативно-правового регулювання економічних відносин. Саме повнота та конкретність визначення необхідного кола об'єктів виключно законодавчого регулювання в економічній сфері і є одним з головних інструментів впливу Верховної Ради України на економічні відносини з огляду на головне її функціональне призначення — законотворче. В цьому сенсі, не маючи можливості докладно зупинитись на цьому питанні, слід, однак, звернути увагу на низку прогалин, що мають бути подоланими. До таких прогалин — об'єктів законодавчого

регулювання, як на підставі публічно-правової природи відносин суб'єктів господарювання з органами державної влади відповідної компетенції, що знаходяться у сфері вимог ст. 19 Конституції України і саме через це мають отримати повну законодавчу регламентацію, або через фокусування в таких відносинах складного комплексу приватних комерційних інтересів слід, зокрема, віднести:

- відносини господарської відповідальності;
- відносини державного регулювання господарської діяльності;
- відносини, що виникають з неплатоспроможності боржника або визнання його банкрутом;
- відносини, що виникають з приводу створення та припинення суб'єктів господарювання у визначених організаційно-правових формах, коло яких має бути вичерпним, тощо.

За характером впливу Верховної Ради України на економічні відносини необхідно виділити також групу повноважень, так би мовити, політико-програмного змісту. До них слід віднести положення п. 5 ст. 85 Конституції України щодо «визначення засад внутрішньої і зовнішньої політики», серед яких основне місце зазвичай посідає економічна політика, положення п. 11 цієї ж статті — «розгляд та прийняття рішення щодо схвалення Програми діяльності Кабінету Міністрів України», а також положення п. 6 названої статті — «затвердження загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, ... розвитку...». Слід зазначити, що значною мірою названі повноваження Верховної Ради України виконують функції механізму стримань та противаг між виконавчою та законодавчою гілками влади, втім визначення змісту політики держави в економічній сфері і створення та реалізація державних програм як алгоритму економічного розвитку, що йому слід підпорядковувати економічні відносини, їх динаміку є суто інструментальними повноваженнями держави, зокрема її законодавчого органу, що традиційно використовуються.

Наступну групу повноважень Верховної Ради України за критерієм характеру впливу на економічну систему можна об'єднати завданням формування персонального складу керівників органів державної виконавчої влади з організаційно-господарською компетенцією. Звичайно, що до них в першу чергу слід віднести Кабінет Міністрів України, згоду на призначення Президентом України Прем'єр-міністра України надає саме Верховна Рада України відповідно до п. 12 ст. 85 Основного Закону. Але не менш важливими є повноваження, в тому числі прямого призначення керівництва або його частини низки органів державної виконавчої влади зі спеціальною компетенцією в економічній сфері. До таких належать:

- призначення на посаду Голови Національного банку України за поданням Президента України;

- призначення половини складу Ради Національного банку України;
- надання згоди на призначення на посади Президентом України Голови Антимонопольного комітету України та Голови Фонду державного майна України.

До наступного типу повноважень Верховної Ради України за своїм характером слід віднести контрольні повноваження, що, зокрема, передбачені у п. 13 ст. 85 Основного Закону — «здійснення контролю за діяльністю Кабінету Міністрів України», у п. 4 ст. 85 Конституції України — «...контроль за виконанням Державного бюджету України, прийняття звіту про його виконання» (маючи на увазі, що низка доходів та видатків Державного бюджету України безпосередньо стосується економічної сфери). До контрольних повноважень, а точніше, до їх наслідків можливо віднести також повноваження Верховної Ради України щодо звільнення посадових осіб Національного банку України, Антимонопольного комітету України, Фонду державного майна України.

З певними застереженнями стосовно багатоаспектної природи бюджетних відносин, що виходять далеко за межі економічної системи, проте є підстави виділити відповідні повноваження Верховної Ради України фінансово-правового змісту в окрему групу повноважень, що за своїм характером фінансово-правового впливу на систему економічних відносин можуть бути виокремлені. До таких повноважень Верховної Ради України належать «затвердження Державного бюджету України», передбачене п. 4 ст. 85 Основного Закону, та повноваження щодо «затвердження рішень... про одержання Україною від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій позик, не передбачених Державним бюджетом України», що закріплено в п. 14 ст. 85 Основного Закону України. Останнє повноваження вимагає застереження щодо використання його шляхом спрямування позикових коштів саме в сферу економічних відносин. Тобто це повноваження має розглядатись у контексті цього дослідження лише у випадках, коли відповідні позики використовуються безпосередньо для реалізації інвестиційних виробничих або інфраструктурних проектів, тобто що прямо впливають на зміст відносин у національній економіці.

Нарешті остання група повноважень Верховної Ради України, що їх можна виділити за критерієм характеру впливу на економічні відносини, може бути репрезентована п. 36 ст. 85 Основного Закону, а саме «затвердження переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації» як інструмента прямого адресного визначення особливостей правового режиму низки цілісних майнових комплексів державної форми власності. Однак цитоване положення п. 36 ст. 85 Основного Закону містить ще одне положення щодо «визначення правових засад вилучення об'єктів права приватної власності». Воно, звичайно, також стосується повноважень Верховної Ради України в економічній

сфері, має адресний характер, тобто може застосовуватись щодо визначеного кола об'єктів господарських відносин — цілісних майнових комплексів, що належать відповідним суб'єктам на праві приватної власності. Однак, якщо законодавець мав на увазі націоналізацію, реприватизацію, реквізицію та інші правові форми такого вилучення, що мають кожна свій правовий склад, то про це доцільно було б прямо зазначити в тексті конституційної норми. Таким чином, п. 36 ст. 85 Основного Закону отримав би дихотомію повноважень у сфері відносин приватизації — націоналізації. (Слід також зазначити, що власне саму приватизацію як об'єкт законодавчого регулювання та об'єкт виконавчої діяльності держави зафіксовано в його негативно-обмежувальному сенсі. В той же час конституційно-правова норма мала б прямо зафіксувати повноваження Верховної Ради України, прямо визначати об'єкти державної власності як об'єкти можливої приватизації.)

Якщо використати запропонований у попередньому підрозділі перелік універсальних економічних функцій держави, то його застосування як класифікаційного критерію до розподілу «економічних повноважень» Верховної Ради України може отримати наступний вигляд.

До забезпечення національної економічної безпеки можна віднести п. 13 ст. 85 Основного Закону, а саме контрольні повноваження Верховної Ради України щодо Кабінету Міністрів України, маючи на увазі, що основним його завданням є забезпечення ефективного функціонування національної економіки, нейтралізація загроз національній економічній безпеці. До цієї функціональної спрямованості в діяльності Верховної Ради України слід віднести також повноваження, зафіксовані у п. 36 ст. 85 Основного Закону, а саме затвердження переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації, адже до цього постійно скорочуваного переліку традиційно належать державні підприємства у сферах природних монополій, у сфері транспорту і зв'язку, такі, як «Укрзалізниця» та «Укрпошта», у сфері електроенергетики та оборонно-промислового комплексу — державна корпорація «Укроборонпром» тощо. Саме на ці державні підприємства, що знаходяться у прямому підпорядкуванні держави, покладено реалізацію низки найбільш важливих публічних інтересів, що пов'язані із забезпеченням економічної безпеки держави та суспільства.

Разом з тим до названої категорії повноважень Верховної Ради України слід віднести й універсальне, виключне повноваження законодавчого органу приймати закони, передбачене п. 3 ст. 85 Основного Закону. Питання залишається у відповідному змістовному наповненні ст. 92 Конституції України щодо об'єктів виключного законодавчого забезпечення кола суспільних відносин, що стосуються саме питань національної економічної безпеки, які знаходилися б у логічному зв'язку із змістом ст. 17 Основного Закону щодо забезпечення економічної безпеки як найважливішої функції держави.

Наступною функцією держави в економічній сфері, як уже визначено, є підтримання та забезпечення конституційного економічного порядку. В цьому контексті також на перший план виступає законодавча функція Верховної Ради України, за допомогою якої власне і формується не тільки конституційний, а й правовий господарський порядок як такий, що, у свою чергу, виступає змістовним ядром правової урегульованості економічних відносин у цілому. Разом з тим до названої групи повноважень слід віднести формування персонального керівного складу Кабінету Міністрів України, Голови Національного банку України, половини складу Ради Національного банку України, Голови Антимонопольного Комітету України та Голови Фонду державного майна України. Ці повноваження, як уже зазначалося, передбачені відповідно у п. 12, п. 18, п. 19, п. 24 ст. 85 Основного Закону. Звичайно, що функціонування названих органів держави значною мірою визначають характер та зміст функціонування економічної системи, спрямовані на підтримку існуючого правового господарського, а в більш широкому контексті — конституційного економічного порядку.

За певних застережень до цієї функціонально спрямованої групи повноважень можна віднести і передбачене п. 4 ст. 85 Конституції України «затвердження Державного бюджету України», оскільки бюджетні відносини опосередковують і процеси споживання, і процеси розподілу, і врешті-решт — процеси виробництва.

Наступна група повноважень Верховної Ради України утворюється навколо функціонального спрямування діяльності держави на розвиток, підтримку сталого економічного розвитку. До таких, як уявляється, слід віднести повноваження, передбачені у п. 6, п. 11 та з певними застереженнями — у п. 14 ст. 85 Основного Закону. Йдеться про повноваження Верховної Ради України затверджувати загальнодержавні програми економічного та науково-технічного розвитку, схвалення Програми діяльності Кабінету Міністрів України та затвердження рішень щодо одержання Україною від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій позик за умови, що їх кошти використовуватимуться для реалізації інвестиційних проектів у виробничій та інфраструктурній сферах. Звісно, до цієї групи слід віднести традиційне повноваження Верховної Ради України, що передбачене п. 3 ст. 85 Основного Закону стосовно прийняття законів, адже, зокрема, Державні програми економічного розвитку, Державні цільові програми приймаються у формі законів України. Спеціальні режими господарювання, що спрямовані на стимулювання економічних відносин у тій чи іншій сферах економічного життя, також встановлюються виключно законами України тощо.

Найбільш складним питанням є визначення групи повноважень Верховної Ради України, що мають забезпечувати функцію антикризової стабілізації

національної економіки. Слід зазначити, що цей напрям конституційно-правового забезпечення діяльності держави, особливо в економічній сфері, майже не отримав уваги розробників чинної Конституції України.

За певних застережень до цього напрямку діяльності держави і зокрема Верховної Ради України можна віднести повноваження, передбачені у п. 31 ст. 85 Конституції України, а саме затвердження указів Президента України про введення воєнного чи надзвичайного стану в Україні або в окремих її місцевостях, про оголошення окремих місцевостей зонами екологічної ситуації. Введення подібних спеціальних режимів функціонування держави зазвичай не пов'язане з настанням економічних криз як таких, але кризовий стан національної економіки може бути створено внаслідок реалізації техногенних, екологічних, суспільно-політичних загроз, включаючи загрози збройних конфліктів з іншими державами. Слід також визнати, що і подолання названих криз функціонування суспільних підсистем вимагають переведення економічної системи повністю або частково на спеціальні режими функціонування. Таким чином, не економічні за своєю природою кризові процеси, як правило, передбачають економічні антикризові засоби їх подолання.

У той же час Конституція України ні серед повноважень Верховної Ради України, ні серед повноважень інших органів державної влади не передбачає застосування антикризових засобів, механізмів, режимів діяльності органів держави та суб'єктів господарювання, що спрямовані на подолання або нейтралізацію економічних та фінансових криз, які реально і періодично зачіпають українську економіку ззовні, а часто генеруються в ній самій унаслідок некомпетентності керівництва.

Нарешті, остання функція держави щодо забезпечення реального економічного суверенітету держави, як уявляється, реалізується інтегративно через реалізацію інших функцій держави в економічній сфері. В той же час названа функція, як і класичний зміст політико-правової властивості державної влади — її суверенітету, має враховувати існування двох його аспектів — внутрішнього та зовнішнього. В цьому сенсі забезпечення економічного суверенітету Української держави має реалізовуватися через діагностування верховенства та незалежності економіко-політичної влади держави порівняно з іншими носіями економічної влади, такими, як олігархічні об'єднання суб'єктів господарювання холдингового типу або громадські об'єднання підприємців та промисловців та ін., що можуть за певного комплексу обставин протипоставити свою політично оформлену економічну волю державній. Аналогічно проблема державного економічного суверенітету постає і у зовнішньому її аспекті, відносинах України із об'єднаннями світових ТНК та ТНБ, іноземними державами, їх економічними інтересами та цілими групами країн, що утворюють вільні внутрішні ринки на підставі відповідних міждержавних угод, тощо.

Щонайменше, до цієї групи повноважень Верховної Ради України слід віднести п. 5 ст. 85 Конституції України — «визначення засад внутрішньої та зовнішньої політики», де питання економічного суверенітету держави мають отримувати першочергове значення та слугувати політико-концептуальними настановами для діяльності держави в цілому.

Таким чином, функціональний аналіз повноважень Верховної Ради України, спрямованих на економічну сферу суспільних відносин, дозволяє зробити загальний висновок, що законодавчий орган держави наділений відповідними повноваженнями, які, однак, знаходяться у межах його власних функціональних повноважень, як законодавчої гілки влади. Тобто ці повноваження незалежно від змісту за формою є або нормотворчими, або контрольними, або пов'язані з установчими повноваженнями щодо визначення політичних позицій змісту діяльності органів держави або із визначенням алгоритмів державної діяльності, зокрема, у сфері державних доходів та видатків, або пов'язані з персональними призначеннями керівництва органів державної виконавчої влади, або пов'язані зі здійсненням погоджувальних процедур у межах функціонування механізму стримань та противаг в системі розподілу державної влади.

Отже, проблема змістовного предметного функціонального спрямування діяльності Верховної Ради України полягає не тільки в забезпеченні її відповідними конституційно-правовими владними повноваженнями, а й конституційно-правовими обов'язками. Так, повноваженню Верховної Ради України «приймати закони» має кореспондувати обов'язок підтримувати якісний стан законодавства, необхідний рівень його систематизації відповідно до сучасного рівня розвитку суспільних відносин, про що може свідчити мінімальний рівень правових конфліктів, у тому числі конституційно-правових. Тому щодо законодавчої функції Верховної Ради України стосовно забезпечення предметних, економічних функцій держави центр тягіння припадає на зміст ст. 92 Основного Закону, що має визначати не тільки систему об'єктів законодавчого регулювання як простий їх перелік, а й якісні вимоги до законодавчого забезпечення, нехай навіть із використанням оціночних критеріїв його ефективності. Зрозуміло, що до таких об'єктів саме і мають бути віднесені питання — відносини, що складають основу забезпечення усіх визначених функцій держави, зокрема в економічній сфері.

Разом з тим, якщо аналізувати в цьому сенсі зміст ст. 92 Основного Закону, то для системного забезпечення економічних відносин, як уже зазначалося, серед об'єктів законодавчого регулювання абсолютно не знайшли місце ні відносини неплатоспроможності боржника або визнання його банкрутом, ні організаційно-господарські відносини створення та функціонування юридичних осіб, ні відносини, що виникають у процесі державного регулювання економічної господарської діяльності, ні відносини, що впливають з господарської відповідальності, тощо.

У більш широкому сенсі слід зазначити, що роль Верховної Ради України могла б бути більш визначальною стосовно формування державно-правового інституту антикризових економічних заходів держави, адже ця функція фактично не знайшла прямої реалізації в системі повноважень Верховної Ради України. Виникають також питання щодо забезпечення низки функцій шляхом інституціоналізації серед повноважень Верховної Ради України правомочностей у сфері націоналізації цілісних майнових комплексів у галузі господарювання.

Окремо слід визнати, що роль Верховної Ради України в забезпеченні економічного суверенітету держави мала б також знайти більш інструментальну реалізацію, зокрема, через формування принципів участі української економіки в економіці світовій, принципу структурно-галузевої та географічної диверсифікації основних експортно-імпортних потоків, інвестиційного забезпечення, фіксації підтримки національного товаровиробника як ключового чинника законодавчої та виконавчої діяльності держави в економічній сфері тощо.

Переходячи до аналізу повноважень Президента України в контексті визначених економічних функцій держави, слід зазначити, що названі повноваження можуть розглядатися або як функції Президента України в загально-суспільному масштабі без розподілу їх на економічні, соціальні тощо, або як конкретні повноваження щодо створення міністерств та інших органів державної виконавчої влади та аналогічні повноваження щодо персонального призначення їх керівного складу.

Так, функції Президента України, так би мовити загальносуспільного виміру, уособлюють повноваження, зафіксовані в п. 1 ст. 106 Основного Закону, а саме «забезпечує державну незалежність, національну безпеку ... держави», або в п. 3 цієї самої статті — «... веде переговори та укладає міжнародні договори України», або положення ст. 106 Конституції України щодо повноваження Президента України «видавати укази і розпорядження, які є обов'язковими до виконання на території України» тощо. Названі повноваження своїм змістом охоплюють і зобов'язаність забезпечення саме економічної незалежності та національної економічної безпеки. До них також належить повноваження утворювати, реорганізовувати та ліквідувати міністерства та інші органи виконавчої влади саме організаційно-господарської компетенції. Що стосується повноважень укладати міжнародні договори та приймати укази, то їх можлива спрямованість на економічну сферу не потребує коментарів.

Отже, до повноважень Президента України, що спрямовані на персональне призначення керівництва органів держави з функціональним економічним спрямуванням, слід віднести, зокрема, п. 9, п. 10, п. 12, п. 14 ст. 106 Основного Закону. Адже ці положення стосуються призначення Прем'єр-міністра України, членів Кабінету Міністрів України, керівників інших центральних органів

виконавчої влади, склад Ради Національного банку України, Голови Анти-монопольного комітету України та Голови Фонду державного майна України тощо.

Слід, однак, зауважити, що хоча призначення на посаду Голови Національного банку України здійснюється Верховною Радою України за поданням Президента України, що зафіксовано у п. 18 ст. 85 Основного Закону в переліку повноважень Верховної Ради України, перелік повноважень Президента України у ст. 106 Конституції України не містить фіксації повноваження — прерогативи саме Президента України щодо внесення до Верховної Ради України кандидатури претендента на цю посаду.

У цілому слід зазначити, що саме повноваження Президента України в економічній сфері без урахування його можливостей використання власних прерогатив щодо Кабінету Міністрів України та інших не підпорядкованих Кабінету Міністрів України органів державної виконавчої влади з організаційно-господарською компетенцією є доволі невиразними. Як уявляється, вдосконалення системи конституційних повноважень Президента України має відбуватися за рахунок конкретизації таких повноважень щодо забезпечення економічної самостійності і економічної безпеки держави та суспільства, можливостей застосовувати антикризові заходи щодо мінімізації негативних впливів на українську економіку з боку світових економічних кризових процесів, заходи, що забезпечили б державний економічний суверенітет у системі міжнародних економічних відносин та відносин розподілу економічної влади в системі національної економіки.

Висновки. Визначено, що економічна система як об'єкт конституційно-правового регулювання являє собою складний комплекс системоутворюючих типів економічних відносин у сферах виробництва, обміну, розподілу та споживання, що реалізуються в процесі здійснення господарської діяльності на умовах встановленого державою механізму координації взаємодії між її учасниками, функціонування якого забезпечується шляхом закріплення правових засад конституційного економічного порядку.

Запропоновано загальну універсальну та комплексну класифікацію базових економічних функцій держави, що складається із:

- 1) забезпечення національної економічної безпеки;
- 2) підтримання та забезпечення конституційного економічного порядку;
- 3) підтримання та забезпечення сталого економічного розвитку:
 - забезпечення зростання конкурентоздатності національної економіки;
 - забезпечення зростання рівня інноватизації національної економіки;
 - забезпечення зростання рівня екологізації національної економіки;
- 4) забезпечення антикризової стабілізації національної економіки;

5) забезпечення реального економічного суверенітету держави та суспільства.

На її підставі запропоновано як першочергове завдання вдосконалення конституційно-правового статусу Кабінету Міністрів України доповнити зміст ст. 116 Конституції України положеннями про:

- розробку та проведення внутрішньої та зовнішньої економічної політики та її напрямів;
- здійснення державного регулювання економічних відносин;
- запровадження у разі виникнення необхідності антикризового режиму функціонування національної економіки;
- здійснення регіональної політики держави, спрямованої на економічне вирівнювання і забезпечення її суверенітету та територіальної цілісності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Скрипнюк В. М. Розвиток системи державної влади в Україні: конституційно-правові аспекти : монографія / В. М. Скрипнюк. — К. : Лотос, 2010. — 504 с.
2. Скупінський О. В. Конституційно-правові засади економічної системи України. / О. В. Скупінський : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02 / О. В. Скупінський. — Х., 2011. — 18 с.
3. Кузнецова Л. Ю. Конституционные основы экономического строя современной России : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02 / Л. Ю. Кузнецова. — Саратов, 2006. — 18 с.
4. Беляева М. В. Конституційно-правові засади політичної функції Української держави : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02 / М. В. Беляева. — Х., 2012. — 18 с.

КОНСТИТУЦИОННЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ ВЫСШИХ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Задыхайло Д. Д.

Проанализированы полномочия Верховной Рады Украины и Президента Украины, которые относятся к реализации государством своих экономических функций. Такие полномочия исследованы в соответствии с авторским подходом к определению экономических функций государства, в результате чего наработана соответствующая классификация этих полномочий, выяснены дефекты их конституционно-правового обеспечения.

Ключевые слова: *экономические функции государства, Верховная Рада Украины, Президент Украины, конституционные полномочия.*

THE CONSTITUTIONAL POWERS OF THE HIGHEST STATE AUTHORITY IN THE ECONOMIC SPHERE

Zadykhaylo D. D.

This article dedicated of constitutional authority of State bodies in sphere of economy. In article also contain analysis of economy function of the State and it constitutional regulation.

Key words: *economy functions of the State, Parliament of Ukraine, President of Ukraine, Constitutional authority.*

УДК 346:796-799

МОДЕРНІЗАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ У СФЕРІ ФІЗКУЛЬТУРИ І СПОРТУ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ

*Л. І. Заїченко, здобувач
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Розглянуто питання правового регулювання відносин фізичної культури і спорту, становлення спортивного права, визначено структуру його предмету.

Ключові слова: *спорт, фізична культура, спортивне право.*

Постановка проблеми. Оцінюючи зміст чинного Закону України «Про фізичну культуру і спорт», слід визнати, що він може слугувати базою для початку кодифікаційної роботи у цій сфері з урахуванням того, що в ньому залишені невизначеними, неврегульованими інститути відносин спортивної і фізкультурної діяльності. Таким чином, модернізація Закону України «Про фізичну культуру і спорт», тим більше в напрямі надання йому ознак та властивостей кодифікації, вимагає ґрунтовних юридично-технічних напрацювань, що мають базуватися на сучасній практиці реалізації спортивних відносин і в першу чергу враховуючи їх господарсько-правовий компонент. У цій справі важливого значення набуває також наукове прогнозування подальшої динаміки розвитку спортивних відносин і в першу чергу з огляду на їх перспективу найближчих десяти років.

Якщо сприймати цей Закон України з позиції існуючої вітчизняної традиції кодифікації законодавства, стає зрозумілим, що законодавцю необхідно посилити саме глибину та деталізацію регламентації основних типів відповідних суспільних відносин. Отже, кодифікація законодавчого регулювання фізкультурно-спортивних відносин може слугувати одним із засобів модернізації фізкультурно-спортивного законодавства. Цікаво, що і у Російській Федерації активно обговорюється створення проекту федерального закону «про спортивну підготовку». Його зміст охоплює низку положень, що стосуються основних понять, основи державної політики у цій сфері, перелік суб'єктів спортивної підготовки, її форм, забезпечення тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначені питання залишаються поки що недостатньо розкритими, незважаючи на їх актуальність. Разом з тим окремі аспекти названої проблематики зачіпають у своїх працях, зокрема, О. Заярний [1] та С. В. Васильєв [2].

Формування цілей. Метою статті є визначення сучасних актуальних завдань законодавчої політики держави у сфері правового регулювання спортивної і фізкультурної діяльності, включаючи аналіз питання щодо інституціалізації спортивного права та законодавства як окремої галузі.

Виклад основного матеріалу. Спорт є органічною частиною фізичної культури, особливою сферою виявлення та уніфікованого порівняння досягнень людей у певних видах фізичних вправ, технічного, інтелектуального та іншої підготовки шляхом змагальної діяльності.

Соціальна цінність спорту визначається його дійовим стимулюючим впливом на поширення фізичної культури серед різних верств населення. Тому держава повинна фінансувати, стимулювати та всебічно приділяти значну увагу розвитку фізичної культури і спорту серед населення.

Фізична культура і спорт — це галузь, перед якою стоїть низка завдань, основними з яких є постійне підвищення рівня здоров'я, фізичного та духовного розвитку населення, сприяння економічному і соціальному прогресу суспільства, а також утвердження міжнародного авторитету України у світовому співтоваристві.

Незважаючи на сталий розвиток ринкової системи господарювання, фінансова політика держави у галузі фізичної культури і спорту не сприяє її динамічному розвитку.

Закон України «Про фізичну культуру і спорт» фактично є єдиним джерелом законодавчого регулювання фізкультурно-спортивних відносин в Україні за умови, що усі інші нормативно-правові акти повинні бути з ним змістовно узгодженими. Слід зазначити, що прийнятий він був у 1994 р., але протягом усього часу постійно вдосконалювався. Особливих змін він зазнав у 1999, 2000, 2001, 2004, 2005, 2006, 2007, 2009, 2010 та 2011 роках, що, у свою чергу,

свідчить про високу суспільну актуальність сфери відносин фізкультури і спорту, а також про усвідомлення цього законодавцем та прагнення постійного вдосконалення законодавчої бази.

Цікаво, що зазначений Закон структурно має загальну частину (положення), яка містить термінологію, засади державної політики у сфері фізичної культури і спорту та джерела законодавчого регулювання тощо, а також умовно особливу частину, що, у свою чергу, передбачає, зокрема, визначення кола суб'єктів сфери фізичної культури і спорту, змістовно містить відокремлення відносин фізичної культури від спорту, питання організації, фінансування, міжнародного співробітництва у сфері фізичної культури і спорту тощо.

Таким чином, цей напрям подальшого розвитку законодавства у фізкультурно-спортивній сфері не є випадковим. Усі інші відносини в цій сфері логічно можуть бути врегульованими за допомогою прийняття указів Президента, постанов Кабінету Міністрів України та ін.

Слід зазначити, що важливим правовим джерелом впливу на фізкультурно-спортивні відносини є Державна програма розвитку фізичної культури і спорту від 15 листопада 2006 р. № 1594. За своїм призначенням вона є алгоритмом реалізації державної політики у сфері фізкультурно-спортивної діяльності. Аналіз законодавства у названій сфері свідчить про наявність досить масштабного конгломерату правових норм, зокрема внутрішніх правил, положень, які цілком не належать до жодного з механізмів правового регулювання: господарського, конституційного, адміністративного, трудового та цивільного права. Так, предметом регулювання окремих з них є, зокрема, правила прийому до спортивних клубів та федерацій, регламенти спортивних змагань, правила трансферу гравців, антидопінгове законодавство, законодавство про спортивні третейські суди тощо. Особливість таких норм полягає у встановленні спеціальних вимог до спортивних клубів, професійних спортсменів тощо.

Спортивне право можна визначити як міжгалузевий за природою нормативно-правовий комплекс норм, призначений для регулювання специфічної сфери суспільних відносин, що виникають у процесі організації та здійснення спортивної і фізкультурної діяльності, а також щодо реалізації в цій сфері політики органами публічної влади України. Слід погодитися з думкою Д. Задихайла, за якою інтеграція нормативного матеріалу, незважаючи навіть на його предметно-галузеве розмежування, призначена забезпечити системний, потенційно синергетичний характер правового регулювання, визначаючи параметри макрорівневого масштабу суспільних процесів. Такій інтеграції, інтегративній систематизації норм права має кореспондувати відповідний макрооб'єкт у системі суспільних відносин. Особливої актуалізації така предметна інтеграція різногалузевого нормативного матеріалу набуває

за умови наявної суспільно-політичної гостроти щодо відповідного комплексу суспільних відносин, що створює необхідність формування самостійної та виразної політики держави у цій сфері. У свою чергу реалізація такої політики вимагає активізації керуючого впливу держави щодо відповідного об'єкта управління. Отже, міжгалузева інтеграція може бути визначена як систематизація нормативно-правового масиву, що спрямована на забезпечення повноти та ефективності реалізації політики держави у визначеній сфері суспільних відносин шляхом необхідної для цього його функціональної структурованості, формування спільних цілей і такого, що відповідає їм, комплексу правових засобів [3, с. 214–215].

Отже, в межах предмета регулювання спортивного права можна виділити декілька типів правовідносин, що складаються у процесі реалізації громадянами прав на заняття спортом, формування спортивних організацій, проведення фізкультурно-оздоровчих та спортивних заходів, а саме:

- правовідносини щодо створення та функціонування спортивних і фізкультурних організацій;
- правовідносини, пов'язані з розробленням, запровадженням та застосуванням внутрішніх спортивних регламентів, правил та процедур;
- правовідносини щодо здійснення державного контролю за дотриманням установлених нормативних приписів у галузі спорту та застосування встановлених санкцій;
- відносини реалізації фізкультури і спортивної діяльності на громадських та господарсько-правових засадах;
- відносини, пов'язані з участю спортсменів у спортивних заходах і спортивних організаціях;
- відносини, пов'язані з державним фінансуванням спортивної і фізкультурної діяльності, виходячи з їх суттєвого публічного значення.

Спираючись на юридичні підстави виникнення спортивних правовідносин, суб'єктний склад цих відносин, спосіб взаємодії між ними, можна припустити, що і метод правового регулювання спортивного права має комплексний характер. Таким чином, до природи методу правового регулювання спортивних відносин повинні включатися як імперативні, так і диспозитивні способи та прийоми впливу норм права на визначені правовідносини. Цей характер у свою чергу визначається складним комплексом приватних і публічних інтересів, що досить сильно пов'язані і зумовлюють одне одного у сфері спорту. Таке розуміння методу правового регулювання спортивного права забезпечує можливість об'єднання різного за природою нормативного матеріалу в єдиній системі, включаючи владні приписи органів держави щодо організації і проведення спортивних заходів і в той же час встановлення сфери договірних відносин там, де такі правові засади підлягають застосуванню.

Ключова діюча особа сфери фізичної культури і спорту — спортивна організація в контексті цивільно-правового регулювання як юридична особа, що має відокремлене майно, може від свого імені набувати майнові та особисті немайнові права і мати обов'язки, бути позивачем і відповідачем у суді тощо. Як юридична особа спортивна організація може бути створена як громадська організація, що згідно зі ст. 1 Закону України «Про громадські об'єднання» є громадським об'єднанням, засновниками та членами якого є фізичні особи [4].

Ці організації — громадські або господарські — можуть у свою чергу об'єднуватись у спортивні федерації. Разом з тим послуги у сфері спорту і фізичної культури можуть набувати комерційного характеру, бути об'єктом підприємницької діяльності, а отже, передбачати створення суб'єктів спортивної і фізкультурної діяльності у формі господарських організацій в різних організаційно-правових формах, що можуть створюватись у формі підприємств, заснованих на різних формах власності, на унітарних або корпоративних засадах.

Таким чином, на нашу думку, основними суб'єктами сфери фізичної культури і спорту мають стати спортивні клуби, що можуть бути за своєю організаційно-правовою формою підприємствами або громадськими організаціями щодо здійснення ними комерційної діяльності, комерціалізації спортивних послуг. Окреме місце в системі суб'єктів спортивної та фізкультурної діяльності посідає спортсмен-професіонал, який, на наш погляд, має реалізувати свою професійну правоздатність у формі приватного підприємця. Спортсмен також може мати трудові відносини з тренерами, лікарями тощо, а також надавати відповідні спортивні послуги. Слід зазначити, що значна частина відносин у сфері спорту і фізичної культури являє собою суцільну прогалину в національному законодавстві. В той же час здійснення спортивної і фізкультурної діяльності отримало досить глибоку диференціацію відповідно до її умов, видів послуг, суб'єктного складу тощо.

Діяльність у сфері фізичної культури і спорту включає організацію та проведення спортивних заходів просто неба або в закритому приміщенні для професіоналів та аматорів. Заходи проводяться організаціями, що мають чи не мають власні спортивні об'єкти: футбольними, плавальними клубами, клубами любителів гри в кеглі, гольф-клубами, клубами боротьби, боксерськими, оздоровчими клубами або клубами культуризму, асоціаціями для занять зимовими видами спорту, клубами настільних ігор (шахів, шашок, доміно тощо), легкоатлетичними та стрілецькими клубами — діяльність зі сприяння та підготовки спортивних заходів — діяльність самостійних професійних спортсменів та атлетів, суддів, хронометристів, інструкторів, тренерів, спортивних викладачів тощо — діяльність навчально-тренувальних

центрів та баз, спортивних таборів з підготовки спортсменів до змагань з різних видів спорту, дитячих спортивних шкіл, шкіл вищої спортивної майстерності, шкіл олімпійського резерву та ін. Цей підклас не включає: прокат спортивного інвентарю, діяльність парків відпочинку та пляжів. Отже, можна визначити наявність адміністративного права, оскільки проведення змагань, є діяльністю, що включає регулювання суспільних відносин, які виникають у процесі виконавчо-розпорядчої діяльності.

Безперечним є те, що названа діяльність, а по суті сегмент суспільних відносин містить значний компонент публічних інтересів: здоров'я нації, трудова спроможність, здатність виконувати функції, що вимагають особливих фізичних можливостей людини, резистентність населення щодо окремих хвороб, забезпечення відповідних умов проведення масових спортивних заходів тощо.

Політика держави у цій сфері здійснювалась органом виконавчої влади, тобто Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України, реорганізація якого з черговим виділенням із його складу окремої Служби молоді та спорту свідчить про існуючу високу актуальність спорту як об'єкта державного управління. Засобами регулювання спортивної діяльності є фінансування за рахунок державних коштів. Відповідно до Закону України «Про фізичну культуру і спорт» держава регулює відносини у сфері фізичної культури і спорту шляхом формування державної політики у цій сфері, створення відповідних державних органів, фінансового, матеріально-технічного, кадрового, інформаційного, нормативно-правового та іншого забезпечення розвитку фізичної культури і спорту, а також визнання широкого самодіяльного статусу фізкультурно-спортивного руху в Україні і комплексної взаємодії державних органів з громадськими організаціями фізкультурно-спортивної спрямованості. Держава визнає і всебічно підтримує олімпійський рух в Україні, діяльність всеукраїнських фізкультурно-спортивних товариств, національних спортивних федерацій, інших громадських організацій фізкультурно-спортивної спрямованості.

Слід зазначити, що за рахунок коштів Державного бюджету фінансуються:

- а) державні програми підготовки резерву і складу національних команд та забезпечення їх участі у змаганнях державного і міжнародного значення;
- б) державні програми з інвалідного спорту та реабілітації;
- в) державні програми фізкультурно-спортивної спрямованості.

У той же час розподіл сфер комерційної та громадської спортивно-фізкультурної діяльності та відповідно джерел їх законодавчого фінансування не є остаточного вирішенням питанням. За рахунок коштів місцевих бюджетів фінансуються видатки державних програм розвитку фізичної культури і

спорту: утримання та навчально-тренувальна робота дитячо-юнацьких спортивних шкіл усіх типів (крім шкіл республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення), заходи з фізичної культури і спорту та фінансова підтримка організацій фізкультурно-спортивної спрямованості і спортивних споруд місцевого значення.

Цікавим є той факт, що у ст. 38 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» йдеться про професійний спорт, що є комерційним напрямом діяльності у спорті, пов'язаний з підготовкою та проведенням видовищних спортивних заходів з підготовки та проведення видовищних спортивних заходів на високому рівні з метою отримання прибутку. Діяльність, що проводиться ними, є основним джерелом їх доходів, що відповідає цьому Закону, Кодексу законів про працю України, Господарському кодексу України та іншим нормативно-правовим актам тощо. У тій самій статті є визначення спортсмена-професіонала: він набуває такого статусу з моменту укладення контракту з відповідними суб'єктами сфери фізичної культури і спорту про участь у змаганнях серед спортсменів-професіоналів [5].

Не менш важливим питанням удосконалення законодавства про фізкультуру і спорт є визначення власне фізичної культури. Закон України «Про фізичну культуру і спорт» визначає її як діяльність суб'єктів сфери фізичної культури і спорту, спрямовану на забезпечення рухової активності людей з метою їх гармонійного, передусім фізичного, розвитку та ведення здорового способу життя. Фізична культура має такі напрями: фізичне виховання різних груп населення, масовий спорт, фізкультурно-спортивна реабілітація (ч. 1., ст. 1 ЗУ).

Висновки. Кодифікація законодавчого регулювання фізкультурно-спортивних відносин може слугувати одним із засобів модернізації фізкультурно-спортивного законодавства.

Спортивне право можна визначити як міжгалузевий за природою нормативно-правовий комплекс норм, призначений регулюванню специфічної сфери суспільних відносин, що виникають у процесі організації та здійснення спортивної і фізкультурної діяльності, а також щодо реалізації в цій сфері політики органами публічної влади України.

Спираючись на юридичні підстави виникнення спортивних правовідносин, суб'єктний склад цих відносин, спосіб взаємодії між ними, можна припустити, що і метод правового регулювання спортивного права має комплексний характер.

Основними суб'єктами сфери фізичної культури і спорту мають стати спортивні клуби, що можуть бути за своєю організаційно-правовою формою підприємствами або громадськими організаціями.

Окреме місце в системі суб'єктів спортивної і фізкультурної діяльності посідає спортсмен-професіонал, який, на нашу думку, має реалізовувати свою професійну правоздатність у формі приватного підприємця.

Розподіл сфер комерційної і громадської спортивно-фізкультурної діяльності та відповідно джерел їх фінансування законодавчого не є остаточно вирішеним питанням.

ЛІТЕРАТУРА

1. Заярний О. Суб'єкти спортивних правовідносин / О. Заярний // Юрид. вісн. України. — 2011. — № 52. — С. 110.
2. Васильев С. В. Особенности трудового договора профессиональных спортсменов и рассмотрение споров в области профессионального спорта: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.05 / С. В. Васильев. — М., 2006. — 18 с.
3. Задихайло Д. В. Економічна система як органічний об'єкт законодавчого забезпечення / Д. В. Задихайло // Вісн. акад. прав. наук України. — 2012. — № 4. — С. 214, 215.
4. Про громадські об'єднання : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 2013. — № 1. — С. 1.
5. Про фізичну культуру і спорт : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 2008. — № 3808-ХІІ. — Ст. 38.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ В СФЕРЕ ФИЗКУЛЬТУРЫ И СПОРТА: ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

Заиченко Л. И.

Рассмотрено вопросы правового регулирования отношений физической культуры и спорта, становление спортивного права, определено структуры его предмета.

Ключевые слова: спорт, физическая культура, спортивное право.

MODERNISATION OF LEGISLATION OF UKRAINE IN THE FIELD OF PHYSICAL EDUCATION AND SPORT: ECONOMIC-LEGAL ASPECTS

Zaichenko L. I.

The article is sanctified to the questions of the legal adjusting of relations of physical culture and sport, becoming of sporting law, determination of structure of his object.

Key words: sport, physical culture, sporting law.

УДК 346.2

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*К. С. Лебьодкін, здобувач
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Досліджено питання необхідності державної підтримки суб'єктів господарювання за визначеними, публічно зумовленими інтересами та сферами діяльності. З'ясовано реальний стан державної підтримки підприємництва за чинним законодавством України та визначено необхідні напрями господарсько-правової політики у цій сфері.

Ключові слова: *державна підтримка підприємництва, державні програми розвитку підприємництва, правові засоби державної підтримки.*

Постановка проблеми. Державна економічна та правова політика щодо підтримки суб'єктів господарювання визначена Конституцією України, законами, підзаконними актами і правозастосовною практикою. В цьому контексті В. Паламарчук наголошує на тому, що одним із найважливіших і нагальних, першорядних завдань уявляється створення науково обґрунтованої і водночас виваженої теоретичної концепції всезагального господарського механізму з огляду на економіко-правову парадигму суспільного поступу; цілісний, системно-нормативний механізм господарювання — переведення його теоретичної концепції у площину конкретних рішень; формування реального, а не декларативного, діючого господарського механізму, який би міг оптимізувати, впорядкувати на науково обґрунтованій базі управлінсько-регуляторну та організаторську діяльність держави, розвиток здорового підприємництва за умов ринкової трансформації економіки [1].

Основні форми та способи підтримки підприємництва в Україні визначаються у ст. 16 Господарського кодексу України, у якому визначено, зокрема, що держава може надавати дотації суб'єктам господарювання: на підтримку виробництва життєво важливих продуктів харчування, на виробництво життєво важливих лікарських препаратів та засобів реабілітації інвалідів, на імпортні закупівлі окремих товарів, послуги транспорту, що забезпечують соціально важливі перевезення, а також суб'єктам господарювання, що опинилися у критичній соціально-економічній або екологічній ситуації, з метою

фінансування капітальних вкладень на рівні, необхідному для підтримки їх діяльності, на цілі технічного розвитку, що дають значний економічний ефект, а також в інших випадках, передбачених законом. Проте одним з перших документів, спрямованих на розвиток підприємництва, зокрема та ринкове господарювання, взагалі була Концепція переходу Української РСР до ринкової економіки, прийнята Верховною Радою УРСР 1 листопада 1990 р. Модель переходу до ринкової економіки передбачала свободу підприємницької діяльності, включаючи ціноутворення; виконання замовлень держави на взаємовигідних умовах, що забезпечить реалізацію вирішення головних завдань структурної перебудови економіки на основі цільових програм; соціальний захист населення, особливо його малозабезпечених верств. Також були проголошені: принципи демонополізації економіки; мета розвитку підприємництва та розгалуженої мережі суб'єктів ринку; принципи державного регулювання економіки тощо.

Але і перед прийняттям зазначеної Концепції Рада Міністрів УРСР, серед іншого, вживала заходів, покликаних сприяти подоланню галузевого та регіонального монополізму, розширенню конкуренції, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу, підвищенню експортного потенціалу шляхом прийняття постанови від 22 вересня 1990 р. «Про заходи щодо створення і розвитку малих підприємств». Вони повинні були розширити сферу застосування праці, створити нові можливості для працевлаштування незайнятого населення і працівників, які звільняються з неефективно діючих підприємств. Зокрема, у п. 1 цієї постанови встановлювалося: «Вважати одним з найважливіших заходів для радикалізації економічної реформи формування економічного середовища, що забезпечує широкий розвиток малих підприємств». При цьому, як зазначає О. Шаповалова, правове забезпечення вимог сталого економічного розвитку для України здійснювалося на основі сукупності наукового прогнозування заходів стабілізації економіки і раціоналізації системи юридичних діянь у сфері господарювання та господарських відносин [2].

Отже, наступними актами, що повинні були сприяти підтримці суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки, можна вважати низку програм, зокрема: Програму надзвичайних заходів по стабілізації економіки України від 3 липня 1991 р.; Про основи національної економічної політики України від 24 березня 1992 р.; Державну програму демонополізації економіки і розвитку конкуренції від 21 грудня 1993 р. та ін. До такого виду актів можна віднести також програми розвитку регіонів, галузей народного господарства.

Утім, зазначає Д. Задихайло, якщо проаналізувати зміст низки державних стратегій, концепцій та програм розвитку економіки, тих чи інших її галузей, то не можна стверджувати, що всі перелічені процеси є невизнаними на державному рівні. Навпаки, фактично кожен із цих документів містить достатньо

об'єктивну констатацію фрагментарних, а інколи й системних негараздів, деструктивних обставин, явищ економічної сфери. Найбільш тривожним є те, що, незважаючи на це, а також на тисячі сторінок відповідних концептуальних розробок органів держави щодо виправлення, поліпшення, підтримки, розвитку відповідних економічних відносин, інститутів, механізмів, у цілому якісні параметри національної економіки залишаються без змін [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що дослідження проблем підтримки господарської діяльності в різних галузях економіки посідають вагоме місце в роботах науковців усіх напрямів права, а саме: О. Вінник, Д. Задихайла, І. Замойського, В. Мамутова, О. Подцерковного, В. Устименко, О. Шаповалової, В. Щербини та ін. У той же час в роботах українських правознавців розгляд проблем підтримки суб'єктів господарювання в контексті дослідження результативності задекларованих форм і способів підтримки підприємництва не знайшов достатньо повного висвітлення.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження форм і способів підтримки господарської діяльності в різних галузях народного господарства.

Виклад основного матеріалу. Державна підтримка підприємництва є важливим чинником його активізації в умовах побудови ринкової економіки. З метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва держава надавала земельні ділянки, передавала підприємцям державне майно (виробничі та нежитлові приміщення, законсервовані та недобудовані об'єкти і споруди, невикористовуване устаткування), необхідні для здійснення підприємницької діяльності. За допомогою економічних важелів (цільових субсидій, податкових пільг тощо) держава стимулює модернізацію технології, інноваційну діяльність, освоєння нових видів продукції та послуг. Вона надає підприємцям цільові кредити та інші види допомоги.

Наслідком таких заходів стало те, що упродовж останніх років характерними були позитивні тенденції збільшення кількості суб'єктів господарської діяльності, малих підприємств (у тому числі на 10 тис. осіб наявного населення), частки малих і середніх підприємств у загальній кількості суб'єктів підприємницької діяльності, обсягів виготовленої і реалізованої продукції одним підприємством, зокрема у секторі малого і середнього бізнесу, поступове вдосконалення галузевої структури підприємництва. Негативними виявами є невисокі обсяги виробництва та реалізації продукції у розрахунку на одне діюче підприємство; скорочення частки сектору малого підприємництва в обсягах реалізованої продукції (наданих послугах); скорочення питомої ваги діючих підприємств та зростання частки збиткових; погіршення показників ефективності фінансово-господарської діяльності та використання ресурсно-го забезпечення підприємств; низький рівень легальної заробітної плати,

особливо на малих підприємствах приватної форми власності; функціонування значної частини підприємств у тіньовому та необлікованому секторах ринку; невисока інноваційно-інвестиційна активність підприємств [4].

Отже, держава намагалася стимулювати розвиток господарської діяльності в Україні. Насамперед ця підтримка спрямована на розвиток окремих видів господарської діяльності шляхом прийняття законів України «Про державну підтримку малого підприємництва», «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» або окремих галузей господарства, наприклад, шляхом прийняття законів України «Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні», «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001–2004 років», «Про державну підтримку підприємств, науково-дослідних інститутів і організацій, які розробляють та виготовляють боєприпаси, їх елементи та виробу спецхімії» тощо.

Крім того, ЦК України, ГК України, закони України «Про підприємництво в Україні», «Про власність» (які на сьогодні втратили чинність), «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про управління об'єктами державної власності» та інші передбачали збереження регулятивної ролі держави в галузях суспільного виробництва, розвиток і посилення контрольно-наглядових функцій держави, а також декрети Кабінету Міністрів України від 15 грудня 1992 р. «Про управління майном, що є у загальнодержавній власності», від 12 травня 1993 р. «Про впорядкування управління майном, що забезпечує діяльність органів законодавчої та виконавчої влади», від 19 лютого 1993 р. «Про управління майном, що є у загальнодержавній власності, в будівництві, промисловості будівельних матеріалів» та ін. Було визначено систему органів виконавчої влади, уповноважених здійснювати функції управління майном, що є у загальнодержавній власності, їх повноваження.

Іншу групу становлять закони, що регулюють процеси перетворення державної власності, порядок передавання державного майна в комунальну власність, а також суб'єктам господарювання. Зокрема, до цієї групи можна віднести закони, що регулюють процеси приватизації державної власності, а саме закони України «Про приватизацію державного майна» від 04.03.1992 р., «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)», «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі», «Про приватизацію об'єктів незавершеного будівництва» тощо. Ці законодавчі акти визначають основні правові, економічні та організаційні засади створення багатоукладної ринкової економіки і є однією із форм підтримки діяльності суб'єктів господарювання.

Окрему правову основу підтримки діяльності суб'єктів господарювання містять такі закони України: «Про перелік об'єктів прав державної власності, що не підлягають приватизації», «Про Державну програму приватизації», «Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності», «Про оренду державного та комунального майна» та ін.

Деякі дослідники виокремлюють законодавчі акти, що регулюють питання контролю за використанням майна як державними органами, так і господарюючими суб'єктами. Це закони України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який визначає правові засади регулювання, організації, введення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні в частині, що стосується обліку державного майна; «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», який визначає правові засади оцінювання майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні. Така система законодавчого забезпечення дозволяє всебічно регулювати різні аспекти майнових відносин організацій, що виникають у процесі використання майна [5].

Необхідно визнати, зазначає Д. Задихайло, що кодифікація як форма розвитку законодавства в його змістовному та систематизаційному аспектах стала «звичайним» напрямом законотворчої діяльності в Україні за часів незалежності [6].

Проте саме Конституція України містить низку принципових положень, які мають бути покладені в основу функціонування і розвитку суспільства і держави та їх взаємовідносин, а відповідно і правового регулювання таких суспільних відносин [7].

Ключовими нормами-орієнтирами правового регулювання відносин, що складаються в процесі управління державним майном, є положення ч. 5 ст. 13 Конституції, за якою держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки. Усі суб'єкти права власності є рівними перед законом. Роль конституційних норм полягає у встановленні першооснови правового режиму майна державної власності, принципів управління таким майном з боку відповідних органів держави, гарантій використання майна для задоволення державних і суспільних потреб та його охорони, а також у встановленні основ розмежування компетенції органів державної влади у сфері управління цим майном [8].

Проте економічний аналіз процесів підприємництва в Україні свідчить про численні стратегічні і тактичні прорахунки в діях державної законодавчої та вищої виконавчої влади на початковому періоді його формування. Зрозуміло, що важливою передумовою успішного розвитку підприємництва в Україні має стати створення ефективного механізму державного регулювання підприємництва. Зарубіжний досвід і аналіз вітчизняної практики розвитку підпри-

ємницьких структур свідчать, що державна підприємницька політика має включати такі складові: державне регулювання всіх тих процесів, що відбуваються в підприємницькому середовищі та є його формотворчими чинниками: політика роздержавлення та приватизації; конкурентна або антимонопольна політика; інститут банкрутства суб'єктів підприємництва тощо; державна система підтримки підприємництва.

Парадокс полягає у тому, що управлінсько-регулятивна та організаторська діяльність держави стосовно налагодження ринкових механізмів саморегуляції має базуватися саме на розширенні прямого втручання держави в економіку, тобто використовуючи адміністративні важелі. Головна проблема полягає у тому, що таке втручання за формами і змістом має бути якісно іншим. Про це свідчить і досвід пострадянських країн. Російський дослідник Ф. Шамхалов підкреслює, що головним завданням перехідного періоду є максимально вмонтувати механізми ринкового саморегулювання у структури реалізації функцій держави [9, с. 216].

Об'єктами державного регулювання на макроекономічному рівні виступають міжгалузеві народногосподарські комплекси. Міжгалузевий народногосподарський комплекс — це єдина господарська система, яка включає групу взаємопов'язаних галузей і покликана забезпечити потребу народного господарства у певному виді кінцевої продукції (послуг). Кожен комплекс містить низку спеціалізованих галузей, технологічно, економічно і організаційно пов'язаних між собою.

Суб'єктами державного регулювання промислового виробництва є галузеві міністерства, а також спеціально уповноважені центральні органи державної виконавчої влади.

Залежно від типу галузей і форм власності державне регулювання промислового виробництва здійснюється у вигляді прямого державного управління об'єктами (підприємствами-товаровиробниками) і регулювання підприємницької діяльності у сфері виробництва промислової продукції.

Пряме управління промисловим виробництвом передбачає управління з боку міністерств об'єктами, що залишились у сфері державної власності, організацію монопольного виробництва деяких видів промислової продукції, індикативне планування, контроль і розподіл державною частини промислової продукції, що виробляється.

Важливими складовими плану є виробництво і поставка продукції для державних потреб, які забезпечуються через державний контракт і державне замовлення. Система державного контракту і державного замовлення в промисловості має задовольнити потреби держави у виробництві продукції виробничо-технічного призначення, товарах народного споживання, а також державну підтримку найважливіших галузей народного господарства та виконання міждержавних угод.

У цілому слід визнати, що саме господарсько-правове законодавство, якому притаманна надмета — органічно об'єднати в єдиному правовому механізмі забезпечення ефективності господарювання за рахунок використання в ньому таких різномірних правових засобів, що слугують досягненню відповідно різних за природою суспільних інтересів: приватних та публічних; коротко- та довгострокових; внутрішньо- та зовнішньоекономічних; економічного розвитку та екологічної безпеки тощо, — генерує високий суспільний попит на здійснення кодифікаційних робіт [6].

Однак у цьому контексті цікавим прикладом в Україні є спроби реанімування сільськогосподарського машинобудування, яке після розпаду Радянського Союзу перетворилося із передової на депресивну та дотаційну галузь економіки.

Так, у 1991–2010 рр. було розроблено дев'ять програм розвитку сектору, які були профінансовані лише на 14 % і відповідно не втілені. Також з метою завантаження вільних потужностей і створення замкненого виробничого циклу Державний комітет з матеріальних ресурсів у 1993 р. підготував «Перелік продукції, яка раніше ввозилася із країн СНД і виробництво якої доцільно організувати на підприємствах України». Основною помилкою була спроба відновити увесь спектр сільськогосподарського машинобудування, що не відповідало галузевим реаліям [10]. Непослідовною була й протекціоністська політика уряду.

Так, у жовтні 2007 р. аграріям дозволили закуповувати до 30 найменувань продукції вітчизняного виробництва з 30 % держкомпенсацією її вартості. Україна фактично підтримала економіку інших країн і зробила неконкурентоспроможним власного виробника. У 2007 р. російська компанія «Ростсельмаш», яка виробляє зернозбиральні комбайни та іншу сільгосптехніку, захопила 60 % вітчизняного ринку, продавши українським аграріям 442 комбайни «Дон» на суму 42 млн дол. США. Гомельський завод сільгоспмашинобудування (Білорусь) у 2008 р. експортував в Україну 400 зернозбиральних комбайнів «Палессе GS812» і «Палессе GS12». Також вітчизняні сільгоспвиробники купують обладнання і техніку виробництва Європи («Gaspardo» Італія, «Schroder Landmaschinen» і «Claas» Німеччина, «Kuhn» Франція / Німеччина, «New Holland» і «Vervaet» Нідерланди), Канади («Bourgalt» і «Buhler»), США («Sunflower» і «Wil Rich»). Як член СОТ Україна зобов'язалась скасувати ввізне мито на продукцію сільгоспмашинобудування, що в перспективі знизить вартість імпорту на 5–10 %. За таких умов вижити вітчизняним виробникам сільгосптехніки без державної підтримки нереально. Інакше втрати галузі можуть становити 15–22 млрд грн — таку суму, за оцінками Міністерства промислової політики України, аграрії планують витратити в короткотерміновій перспективі на заміну зношених основних фондів [11].

Крім того, як стверджує В. Пашков, на сьогодні обсяг державного сектору економіки свідчить про декларативність соціальних функцій держави, викладених в Конституції України [12].

Але проблема в нашій країні ще й у тому, що ті дії, які визнаються у будь-якому цивілізованому суспільстві корупційними, в Україні є нормою життя. Прикладів із цього приводу можна навести багато. Саме тому надзвичайно важливо визначитися з ієрархією публічно-правових цінностей, чинників, пріоритетів, з позиції яких ми і підходимо до формування бажаних правових режимів функціонування тих чи інших економічних відносин, створення правового господарського порядку [13].

Висновки. Тенденції розвитку правової політики держави свідчать про посилення на нормативно-правовому рівні інтересів окремих суб'єктів господарського права з подальшим порушенням балансу публічних та приватних інтересів на державному рівні. Як наслідок виникає ситуація, що говорить про необхідність підтримки або трансформацію самого права, яке повинно спиратися на реальні господарські відносини, які у свою чергу спроможні змінюватися лише під впливом саморегулювальних організацій або під контролем правотворчості цих організацій як компоненти зазначеної тенденції правової політики, включаючи інститути відкликання актів регуляторного характеру. Зазначене передбачає внесення відповідних доповнень до ст. 5 ГК України в частині конституційних основ правового господарського порядку щодо повноважень суб'єктів господарського права у контролі над правотворчістю з метою недопущення лобіювання інтересів на користь окремих осіб [14].

Чітке визначення господарсько-правової політики держави щодо підтримки діяльності суб'єктів господарювання є принциповим для формування необхідного законодавчого забезпечення і, зокрема, вдосконалення відповідних конституційних норм.

Таким чином, саме з'ясування відповідності правових режимів взаємодії держави та суб'єктів господарювання, особливо в умовах проголошеного конституційного принципу економічної багатоманітності, з одного боку, а з другого — в умовах накопичення негативних чинників у економічному середовищі вимагають удосконалення механізмів реалізації прийнятих законодавчих актів, спрямованих на захист прав суб'єктів господарювання. Це дозволить забезпечити реалізацію економічних функцій держави, викладених у принципових положеннях Конституції України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Паламарчук В. Господарський механізм — підсистема державного регулювання економіки / В. Паламарчук // Право України. — 2001. — № 10. — С. 25–29.

2. Шаповалова О. «Сталий розвиток»: потреба вдосконалення правореалізаційної діяльності у сфері господарювання / О. Шаповалова // Право України. — 2002. — № 7. — С. 31–35.
3. Задихайло Д. Модернізація правового господарського порядку в Україні (визначення масштабу проблематики) / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук України. — 2011. — № 4(67). — С. 114–125.
4. Васильків Т. Г. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в Україні / Т. Г. Васильків // Стратегічні пріоритети. — 2009. — № 1(10). — С. 145–150.
5. Пількевич В. Конституційно-правові основи управління державним майном / В. Пількевич // Вісн. Акад. правов. наук України. — 2006. — № 1(44). — С. 82–90.
6. Задихайло Д. Кодифікація інноваційного законодавства: окремі концептуально-правові підходи / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук України. — 2010. — № 4(63). — С. 177–185.
7. Задихайло Д. Мобілізаційна стратегія економічного розвитку в контексті правового господарського порядку: постановка питання / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук України. — 2007. — № 1(48). — С. 158–168.
8. Пількевич В. Конституційно-правові основи управління державним майном / В. Пількевич // Вісн. Акад. правов. наук України. — 2006. — № 1(44). — С. 82–90.
9. Шамхалов Ф. И. Государство и экономика: (власть и бизнес) / Ф. И. Шамхалов ; отд. экон. РАН; науч.-ред. совет изд-ва «Экономика». — М. : ОАО «Издательство «Экономика», 1999. — 414 с.
10. Машиностроение Украины: текущие тенденции [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minprom.ua/news/755.html> — Перевірено 29.08.2011 р.
11. Статистична інформація по АПК [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.industry.kmu.gov.ua/control/uk/index> — Перевірено 29.08.2011 р.
12. Пашков В. М. Засади формування державою господарсько-правової політики у сфері охорони здоров'я / В. М. Пашков // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. — 2011. — № 2 (5). — С. 180–189.
13. Задихайло Д. Стратегія держави в системі законодавчого регулювання економічних відносин / Д. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук. — 2006. — № 1 (44). — С. 129–138.
14. Пашков В. М. Правовий господарський порядок у забезпеченні антикорупційної діяльності у сфері охорони здоров'я / В. М. Пашков // Вісн. Акад. правов. наук України. — 2011. — № 3 (62). — С. 185–195.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА ОТНОСИТЕЛЬНО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Лебедкин К. С.

Исследованы вопросы необходимости государственной поддержки субъектов хозяйствования в определенных, публично обусловленных интересах и сферах деятельности. Для этого выяснено реальное состояние государствен-

ной піддержки підприємництва по діючому законодавству України і визначені необхідні напрями господарсько-правової політики в цій сфері.

Ключеві слова: державна підтримка підприємництва, державна програма підтримки підприємництва, правові засоби державної підтримки.

ECONOMIC AND LEGAL POLICY REGARDING STATE SUPPORT OF BUSINESS ENTITIES

Lebedkin K. S.

In the article will explore the need of state support of in certain publicly-related interests and activities. For this makes clear the real state of public business support under the current legislation of Ukraine and specify the desired direction of the economic and legal policy in this area.

Key words: state support of entrepreneurship, the state program of business support, legal means of state support.

УДК 346:347.7:615.12

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ВИРОБІВ

Н. С. Морщагіна, здобувачка

Національний університет

«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено проблеми формування та розвитку фармацевтичного ринку України, а також його окремі правові механізми.

Ключові слова: фармацевтичний ринок, об'єкти фармацевтичного ринку, фармацевтичний бізнес.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших аспектів розвитку ринку фармацевтичних виробів, зокрема діяльності аптечних закладів, є застосування закономірностей розвитку ринкової економіки. Безпосередньо господарську діяльність, підкреслює В. Щербина, розглядають як суспільно корисну діяльність членів суспільства, їх спілок щодо виготовлення продукції, надання послуг, виконання робіт [1, с. 6]. При цьому матеріальну основу підприєм-

ницької діяльності становить власність. Власність як економічна категорія — це відносини між людьми з приводу речей, які полягають у присвоєнні або в належності матеріальних благ одним особам і відповідно у відчуженні цих благ від усіх інших осіб. А аптечні заклади завжди поєднували комерційну діяльність із соціальними функціями.

Невипадково фармацевтична енциклопедія таким чином характеризує поняття «фармацевтичний ринок» — це економічні взаємовідносини між суб'єктами та об'єктами, пов'язані з обміном фармацевтичних товарів і послуг, унаслідок чого формуються основні елементи ринку — попит, пропозиція та ціна. При цьому, на думку організаторів фармацевтичної справи, суб'єктів фармацевтичного ринку можна об'єднати в такі підсистеми: управління і регулювання: сукупність органів з координації та здійснення контролю за фармацевтичною діяльністю; виробництва лікарських засобів та виробів медичного призначення та їх розподілу, до якої входять вітчизняні виробничі, оптові та роздрібні підприємства, зарубіжні компанії, підсистема фармацевтичної інформації, що об'єднує спеціалізовані інформаційно-аналітичні видання, аналітичні компанії, бази даних тощо; підсистема безперервної фармацевтичної освіти; професійних громадських організацій (асоціацій, профспілок та ін.); підсистема споживання, представлена амбулаторними і стаціонарними хворими. Об'єктами фармацевтичного ринку є фармацевтичні та парафармацевтичні товари, послуги, ідеї, статистичні, інформаційні та дані маркетингових досліджень, потреби і переваги споживачів. Дія економічних законів на фармацевтичному ринку має свої особливості, визначені низкою чинників: 1) потреба в ліках, безпосередньо пов'язана зі здоров'ям і життям людини, внаслідок чого існує висока соціальна пріоритетність ліків, що визначає особливості формування пропозицій і попиту на них; 2) надання фармацевтичної допомоги населенню потребує особистих контактів лікаря та фармацевта, з одного боку, та споживача (пацієнта) — з другого; 3) має місце нерівноцінність інформації про фармакотерапевтичні властивості ліків у їх виробників, фармацевтів та споживачів, тому справжню незалежність споживача на фармацевтичному ринку неможливо забезпечити через його недостатню і непрофесійну інформованість; 4) у сфері фармації (як і у всій системі охорони здоров'я) недостатньо визначений та нечітко простежується зв'язок між витратами праці фармацевтичних працівників та їх кінцевими результатами, внаслідок чого робота працівників аптек має яскраво виражений соціальний характер і в той же час не підлягає точному кількісному оцінюванню; 5) використання особливого механізму господарювання у фармацевтичній діяльності спричиняється необхідністю об'єднання економічної ефективності та соціальної справедливості; 6) фармацевтичний ринок є розвиненим ринком з високим рівнем конкуренції та постійно зростаючими витратами на

науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Виходячи із соціально-економічних особливостей фармацевтичного ринку, слід виділити сучасні вимоги до оптимального розподілу лікарських препаратів: постійний контроль за наявністю основних (життєво необхідних) лікарських препаратів; нормування їх споживання в умовах стаціонарного лікування і хворими, які належать до пільгового контингенту; вдосконалення існуючого механізму оплати ліків за рахунок бюджетних асигнувань і страхових коштів; здійснення контролю за обґрунтованістю використання тих або інших лікарських препаратів під час лікування тощо [2, с. 770].

Проблема формування фармацевтичного ринку України є по суті багатогранною, оскільки матеріальні потоки продукції медичного призначення лікарських засобів формуються як на промислових підприємствах, так і в оптовій чи роздрібній (аптечній) мережі.

Це обумовлює доцільність розгляду теоретичних положень і конкретних практичних завдань, які, крім складових промислового, мають і розподільний аспект проблеми, що становить цілком самостійний науковий і практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі теоретичні дослідження щодо розвитку ринкових відносин в Україні посідають вагомe місце в роботах науковців усіх напрямів права, а саме: О. Вінник, Д. Задихайла, Г. Знаменського, В. Мамутова, В. Пашкова, О. Подцерковного, В. Устименко, О. Шаповалової, В. Щербини та ін. Але зазначені науковці при опрацюванні цих питань не приділяли достатньої уваги особливостям розвитку фармацевтичного ринку.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження особливостей та тенденцій формування і розвитку фармацевтичного ринку України.

Виклад основного матеріалу. В усьому світі фармацевтичний бізнес вважається одним із найвигідніших, найприбутковіших. У деяких країнах на фарм-індустрії базується мало не вся державна економіка. Медикаменти випускає переважно невелика кількість розвинених країн. Частка найбільших продуцентів лікарських засобів, до яких належать США, Японія, Франція, Німеччина, Велика Британія, Італія, Швейцарія, Іспанія, Нідерланди, перевищує 75 %. Частка країн, що розвиваються, залишається невисокою і за останні роки не перевищує 15–20 %. Україна перебуває у залежності від зарубіжних виробників лікарських субстанцій на 80 %, медпрепаратів — на 70 % і не забезпечує потреб населення як самостійної держави в лікарських засобах відповідно до рекомендацій Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) [3, с. 6].

Можна констатувати, що український аптечний ринок розвивається швидко і бурхливо. Постійно збільшується кількість аптечних підприємств і відповідно торговельних точок. При цьому під аптечним підприємством розумі-

ють агломерат різних видів торговельних точок, що об'єднані юридично, працюють за однією ліцензією [4].

Отже, зараз в Україні комерційна діяльність аптечних закладів все частіше виходить на перший план. Із цього приводу В. Щербина, користуючись ст. 42 ГК України, зазначив, що господарська комерційна діяльність здійснюється суб'єктом господарювання (підприємцем) як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [5, с. 8]. Тобто, процес життєдіяльності кожної організації, що займається аптечним бізнесом, пов'язаний із процесом безперервних змін і розвитку. Організація може існувати і реалізувати завдання, які стоять перед нею, в тому разі, якщо її зміни адекватні змінам і вимогам існуючого економічного середовища ринкових відносин. Об'єктивним показником організованого розвитку і успішної діяльності є прибуток і рентабельність підприємства. З кожним роком в Україні відкривається все більше аптечних закладів інших форм власності, ніж державна та комунальна. Цьому сприяє законодавче забезпечення, зокрема ГК України. При цьому особливість правового режиму майна, зокрема юридичних осіб, полягає у самій їх природі, що пов'язано з правосуб'єктністю цієї особи, яка є похідною від правосуб'єктності осіб, що цю юридичну особу створюють і наділяють майном [6].

Так, підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яку не заборонено законом. Особливості здійснення окремих видів підприємництва встановлюються законодавчими актами. Перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, а також перелік видів діяльності, підприємництво в яких забороняється, встановлюються виключно законом. Здійснення підприємницької діяльності забороняється органам державної влади та органам місцевого самоврядування. Підприємницька діяльність посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування обмежується законом у випадках, передбачених ч. 2 ст. 64 Конституції України. З огляду на це виділяються декілька закономірних етапів конструктивного розвитку аптечного бізнесу, за умови, що об'єктивними показниками розвитку виступають рентабельність і прибуток. Перший етап — етап становлення або первинного накопичення капіталу. Характерною особливістю цієї стадії є відсутність законів і традицій як усередині організації, так і в її поведінці на ринку. Фінансові показники діяльності відсутні. Фактор економічного ризику має високі показники. Результатами діяльності персоналу не фіксуються, відсутні норми контролю і оцінювання діяльності підлеглих. Персонал виконує паралельні завдання. Керівник (він, як правило, і власник) особисто бере участь у реалізації виробничих завдань і неформальних заходах організації.

Процес прийняття рішень характеризується інтуїтивністю і високою оперативністю, оскільки процеси внутрішньоорганізаційних комунікацій прискорені та існує особистий зв'язок між структурними одиницями постачальник — підприємець (керівник) — клієнт (споживач). Як правило, другий етап розвитку характеризується приділенням спрямованості діяльності, формуванням чіткої позиції організації на ринку. Організація потребує стандартизації усередині організаційних процесів, а саме приділення організації мети, планування, механізмів звітності, правил та норм поведінки персоналу. На цьому етапі формується корпоративна культура, яка відтворює філософію і стратегічні завдання організації.

І третій етап — це так званий інтеграційний етап. Основним показником розвитку організації на цій стадії є стабільність діяльності.

Основи законодавства України про охорону здоров'я (ст. 54) встановлюють, що громадяни забезпечуються лікарськими засобами та імунобіологічними препаратами через аптечні та лікувально-профілактичні заклади. Порядок забезпечення громадян безплатно або на пільгових умовах лікарськими засобами та імунобіологічними препаратами визначається законодавством України.

МОЗ України регулярно інформує працівників охорони здоров'я і населення про лікарські засоби та імунобіологічні препарати, дозволені для застосування.

Особливості регулювання правовідносин, пов'язаних зі створенням, реєстрацією, виробництвом, контролем якості та реалізацією лікарських засобів, права і обов'язки підприємств, установ, організацій і громадян, а також повноваження у цій сфері органів державної виконавчої влади і посадових осіб визначає Закон України «Про лікарські засоби». Управління у сфері створення, виробництва, контролю якості та реалізації лікарських засобів у межах своєї компетенції здійснюють МОЗ України.

Оптова закупівля, оптова та роздрібна реалізація лікарських засобів на території України здійснюються підприємствами, установами, організаціями та громадянами на підставі спеціального дозволу (ліцензії), який видається в порядку, встановленому нормативно-правовими актами. Вимоги стосовно реалізації не поширюються на діяльність, пов'язану з оптовою закупівлею, оптовою і роздрібною реалізацією лікарських засобів, які можуть відпускатися населенню без рецепта лікаря. Зазначені лікарські засоби реалізуються відповідно до умов ліцензування. Правила приписування лікарських засобів, а також перелік лікарських засобів, які можуть реалізовуватись без рецептів лікарів, затверджуються МОЗ України.

Невипадково на парламентських слуханнях на тему «Про сучасний стан та перспективи розвитку фармацевтичної галузі України», що відбулися 15 червня 2011 р., після розгляду питання щодо сучасного стану та перспектив розвит-

ку фармацевтичної галузі України, було відзначено таке: 1) фармацевтична галузь України є галуззю, що динамічно розвивається і зазнає позитивних зрушень. Розвиток фармацевтичної індустрії — це питання національної безпеки. Тому формування державних пріоритетів цього сектору галузі охорони здоров'я повинно здійснюватися відповідно до реформи медичного обслуговування в системі економічних реформ передбачених у програмному документі «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»; 2) Україна має власне фармацевтичне виробництво, розвинену дистриб'юторську мережу та розгалужену аптечну мережу усіх форм власності.

Недосконалість законодавчої бази, що призводить до: стримування розробки та впровадження у виробництво генеричних препаратів; створення нерівних умов доступу на ринок лікарських засобів вітчизняного та імпортного виробництва; ускладнення можливостей ефективної боротьби з виробництвом та обігом фальсифікованих лікарських засобів; нераціонального використання лікарських засобів; неконтрольованого та необ'єктивного зростання цін на лікарські засоби та медичні вироби; порушень прав інтелектуальної власності.

Проте необхідність забезпечення в Україні обігу лікарських засобів відповідно до кращих світових практик на усіх етапах їх обігу сприятиме: допущенню на ринок України лише ефективних, безпечних лікарських засобів з гарантованою якістю; створенню мережі національних дистриб'юторів; забезпеченню розвитку роздрібною мережі аптекних закладів, приведенню їх кількості відповідно до реальних потреб населення; зниженню на фармацевтичному ринку України кількості субстандартних та контрафактних лікарських засобів. У свою чергу відсутність стимулювання вітчизняних виробників ліків до розробки та впровадження нових оригінальних препаратів і нарощування експортного потенціалу. Непрозорість системи державних закупівель для потреб охорони здоров'я. Значне поширення на території України обігу фальсифікованої фармацевтичної продукції. Необхідність вжиття додаткових заходів щодо належного забезпечення потреб населення у паліативній допомозі та доступу пацієнтів до знеболюючих лікарських засобів. Розвиток фармацевтичної науки, залучення інвестицій. Підготовка кадрів. Самолікування, реклама та промоція лікарських засобів.

За інформацією дослідників, організаторів фармацевтичної справи, нині Україна імпортує фармацевтичної продукції майже в 2,3 раза більше, ніж випускає. Імпорт перевищує експорт у 16 разів. Активна динаміка зростання імпорту спостерігається як у сировинних сегментах, так і в поставках фармацевтичної продукції. Імпортні поставки визначають сьогодні в основному і тенденції внутрішнього споживання та ринку фармацевтичної продукції в Україні. Зараз імпортна складова внутрішнього фармацевтичного ринку у вартісному

вимірі більше ніж удвічі перевищує обсяги вітчизняної продукції, яка споживається на внутрішньому ринку. Частка експорту в зовнішньоторговельному обігу становить 8,2 %, імпорту у внутрішньому споживанні — 68,2 % і має тенденцію до збільшення, що робить імпорتنі поставки та митно-тарифне регулювання зовнішньоторговельними потоками впливовим чинником функціонування галузі та формування обсягів зовнішнього продажу її продукції. За останні п'ять років експортні поставки фармацевтичної продукції зросли в 1,5 раза, імпортна складова у внутрішньому споживанні — у 2,8, загальне від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі — у 3,1 раза [3, с. 26]. Хоча, продовжують аналітики ринку, зараз на фармацевтичному ринку України чітко вирізняється тенденція до заміщення імпортованих лікарських засобів препаратами вітчизняного виробництва (так зване імпортозаміщення). До того ж існує ризик установа певних обмежень для іноземних фармацевтичних компаній, якщо вони не розгорнуть свого виробництва ліків на території України. Аналіз державної політики України у сфері захисту національного товаровиробника на фармацевтичному ринку України дозволяє провести паралель із цілеспрямованою політикою імпортозаміщення деяких країн пострадянського простору, таких як Росія, Казахстан та Білорусь [7].

Слід зазначити, що середнє навантаження на один аптечний заклад по Україні в цілому становить 3,3 тис. осіб; у містах — 1,81 тис. осіб; а в сільській місцевості — 3,78 тис. осіб. Зазначене свідчить про те, що у цілому це відповідає європейським показникам навантаження населення на один аптечний заклад. В Європі середня кількість населення, що припадає на одну аптеку, коливається від 1143 осіб у Греції до 17869 у Данії, 2641 — у Франції, у Німеччині — 3883, у Польщі — 6094. [8].

Діяльність, змістом якої є державне регулювання економіки, може бути класифікована залежно від того, на чию користь воно здійснюється, а саме захист прав підприємців чи споживачів [9]. На думку В. Мартем'янова, державний вплив може спрямовуватися на створення суб'єктів господарювання і припинення їх існування, планування, регулювання господарської діяльності та контроль [10, с. 55].

Для розвитку ринку фармацевтичної продукції велике значення мають перелік спеціальних органів державного контролю цієї продукції та їх компетенція.

Так, державний контроль якості фармацевтичної продукції здійснюється Державною службою України з лікарських засобів з безпосередньо підпорядкованими їй територіальними підрозділами. Зазначений орган контролю є також органом ліцензування щодо здійснення господарської діяльності стосовно обігу лікарських засобів. Тобто фактично ліцензування аптечних закладів здійснюється вищезазначеною службою. Державний контроль здій-

снюється шляхом інспектування територіальними підрозділами суб'єктів господарської діяльності. Забороняється торгівля неякісними і фальсифікованими лікарськими засобами; без сертифікатів якості, що видаються виробниками; не зареєстрованими в Україні; строк придатності яких закінчився.

На територію України можуть ввозитися лікарські засоби, зареєстровані в Україні, за наявності сертифіката якості, що видається виробником. Незареєстровані лікарські засоби можуть ввозитися на митну територію України для проведення доклінічних досліджень і клінічних випробувань; реєстрації лікарських засобів в Україні; експонування на виставках, індивідуального використання громадянами.

Відомості про лікарські засоби, дозволені для виробництва і застосування в Україні, містяться у Державному реєстрі лікарських засобів.

Важливу роль у механізмі державного регулювання господарської діяльності відіграють податки. Як передбачено у ст. 17 ГК України, система оподаткування в Україні, податки і збори встановлюються виключно законами України, а сама система оподаткування будується за принципами економічної доцільності, соціальної справедливості, поєднання інтересів суспільства, держави, територіальних громад, суб'єктів господарювання та громадян. З метою вирішення соціальних і економічних завдань держави закони, якими регулюються оподаткування суб'єктів господарювання, з метою вирішення найважливіших економічних і соціальних завдань, повинні передбачати: оптимальне поєднання фіскальної та стимулюючої функцій оподаткування; стабільність (незмінність) протягом декількох років загальних правил оподаткування; усунення подвійного оподаткування; узгодженість з податковими системами інших країн. Від обкладання податком на додану вартість операцій з продажу лікарських засобів звільняється перелік лікарських засобів, який входить до Державного реєстру лікарських засобів, а також перелік виробів медичного призначення згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 17 грудня 2003 р. № 1949.

Відповідно до змін від 18 березня 2004 р. до Закону України від 5 лютого 1992 р. «Про Єдиний митний тариф», від сплати мита звільняються фармацевтична продукція і сполуки, які використовуються для її виготовлення.

Висновки. Двоєдина приватно-публічна сутність господарської правосуб'єктності і системний, комплексний підхід до правового регулювання господарських відносин на фармацевтичному ринку України відображені у господарському законодавстві.

Предметом правового регулювання при здійсненні фармацевтичної діяльності є публічні та приватні відносини у господарській сфері в їх системному взаємозв'язку, зокрема господарсько-виробничі відносини, тобто майнові та інші, що виникають між суб'єктами господарювання при безпосередньому

здійсненні господарської діяльності; організаційно-господарські відносини, що складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарського управління; внутрішньогосподарські відносини, що складаються між структурними підрозділами суб'єкта господарювання, суб'єктом господарювання та його структурними підрозділами, визначають перелік видів суб'єктів господарювання, що здійснюють роздрібну торгівлю лікарськими засобами та виробами медичного призначення, відокремлюючи серед них як суб'єктів приватного права (приватні аптечні заклади), так і публічного права (державні та комунальні аптечні заклади).

Аптечні і лікувально-профілактичні заклади можуть відпускати лише такі лікарські засоби та імунобіологічні препарати, які дозволені для застосування МОЗ України, і несуть відповідальність за забезпечення належного режиму їх зберігання та реалізації, а також за підтримання обов'язкового асортименту лікарських засобів та імунобіологічних препаратів, у тому числі необхідного запасу на випадок епідемічних захворювань, стихійного лиха та катастроф.

ЛІТЕРАТУРА

1. Щербина В. С. Господарське право : підручник / В. С. Щербина. — К. : Юрінком Інтер, 2003. — 480 с.
2. Фармацевтична енциклопедія / голова ред. ради та автор передмови В. П. Черних. — К. : МОРІОН, 2005. — 848 с.
3. Богачова Л. В. Фарміндустрія України: підсумки, проблеми і стратегія розвитку / Л. В. Богачева. — К. : РВПС України НАН України, 2006. — 243 с.
4. Сквозь тернии к звездам! Аптечные продажи в Украине: декабрь, итоги 2009 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.provisor.com.ua/archive/200>
5. Щербина В. С. Господарське право : підручник / В. С. Щербина. — 2-ге вид., переробл. і допов. — К. : Юрінком Інтер, 2005. — 592 с.
6. Кравчук О. Майновий аспект правового статусу юридичних осіб за новим Цивільним кодексом України / О. Кравчук // Право України. — 2003. — № 12. — С. 86–88.
7. Баранович М. Тенденції державної політики України у сфері імпортозаміщення на фармацевтичному ринку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://medpharmconnect.com/Education_and_career/Articles/6007.htm.
8. Підсумки діяльності Держлікінспекції МОЗ за I півріччя 2010р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/53124>
9. Кравцова Т. Правова характеристика відносин, що виникають в сфері державного регулювання господарської діяльності / Т. Кравцова // Право України. — 2004. — № 6. — С. 31–35.
10. Мартемьянов В. С. Хозяйственное право / В. С. Мартемьянов. — М., 1994. — Т. 1. — 90 с.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА РЕАЛИЗАЦИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Морщагина Н. С.

Исследованы проблемы формирования и развития фармацевтического рынка Украины, а также его отдельные правовые механизмы.

Ключевые слова: аптечная деятельность; государственное регулирование аптечной деятельности; механизмы государственного регулирования.

THE LEGAL TRENDS IN THE MARKET OF PHARMACEUTICAL PRODUCT

Morschagina N. S.

This article investigates the problem of formation and development of the pharmaceutical market of Ukraine, as well as its separate legal mechanisms.

Key words: pharmacy operations; government regulation of pharmaceutical activities, mechanisms of state regulation

УДК 346:621.39(477)

МОДЕРНІЗАЦІЯ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

Ю. І. Остапенко, стажист-дослідник

Національний університет

«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено господарсько-правовим питанням регулювання відносин, що виникають у телекомунікаційному комплексі України. Запропоновано трирівневу систему його законодавчого забезпечення: перший рівень — Телекомунікаційний кодекс України; другий — спеціальне законодавство за окремими видами телекомунікаційних послуг; третій — додаткові закони за пріоритетними напрямками кожного окремого виду телекомунікаційних послуг.

Ключові слова: телекомунікаційне законодавство, кодифікація телекомунікаційного законодавства, телекомунікаційні послуги.

Постановка проблеми. Одна зі стратегічних для будь-якої країни галузей — телекомунікаційна — відіграє величезну роль для активізації розвитку глобальної та регіональної економіки.

Кінець ХХ — початок ХХІ ст. став часом стрімких технологічних змін у телекомунікаційній галузі. Виробники та оператори запропонували користувачам безліч нових послуг та пристроїв: мобільні телефони; комп'ютери, ноутбуки, планшети з можливістю користуватися системою Інтернет; безпроводний Інтернет; охоронні сигналізації; телевідеоконференц-зв'язок; Skype; POS-термінали та ін. Більшість цих технологічних інновацій виявилися задіяними населенням, корпораціями та державами. Але технічний розвиток телекомунікаційної галузі потребує достатньо високого рівня і законодавчого забезпечення. Однак останнє в країні не удосконалюється такими темпами, з якими виникають нові інноваційні продукти у техніці.

Перелічені фактори зумовили необхідність та актуальність дослідження проблематики господарсько-правового забезпечення регулювання телекомунікаційного комплексу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що тематика правового забезпечення відносин з передавання інформації засобами телекомунікації отримала недостатню увагу вчених-правознавців. Винятком можна назвати Ю. Волкова, який видав низку робіт із цієї теми: «Телекоммуникационное право», «Основы телекоммуникационного права» [2; 3].

У 60–70 рр. ХХ ст. питання співвідношення права та інформатики торкалися також такі радянські вчені, як Ю. Кудрявцев, С. Москвін, Н. Полевой, М. Рассолов, А. Шляхов, А. Ейсман, Г. Яновський. У роботах цих науковців висвітлюються окремі питання правового регулювання діяльності телекомунікацій. У той же час аналіз співвідношення інформаційного продукту та засобів телекомунікації в їх динамічному господарсько-правовому аспекті залишилося фактично поза увагою дослідників.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження змісту суспільних відносин у сфері передавання інформаційного продукту засобами телекомунікацій та повнота їх законодавчого забезпечення. Особливої уваги в цьому контексті вимагає з'ясування систематики типів ринкових телекомунікаційних відносин у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Сучасна сфера господарювання, у якій поєднується ринковий механізм із соціальним спрямуванням економіки, потребує порядку, здатного забезпечити гармонізацію приватних та публічних інтересів (в економічному сенсі — ринкового саморегулювання та публічно-правового регулювання) [1].

Для будь-якої держави право функціонує як єдина, юридично цілісна, внутрішньо узгоджена система загальнообов'язкових правил поведінки. Важ-

ливим аспектом такої внутрішньої узгодженості є структура права як закономірна організація його елементів [2]. Первинним ланцюжком системи права є нормативно-правовий припис чи, як частіше називають, норма права; зовнішньою (нормативною) формою останньої є стаття права; норми права як такі об'єднуються в інститут права; найбільш розвиненою формою об'єднань правових інститутів є підгалузь права; підгалузі та інститути в сукупності утворюють галузі права, як кінцевий елемент ланцюга системи права як окремої категорії.

Як слушно зазначає Д. Каримов, «система правових категорій стане дієвою лише в тому разі, якщо вона не тільки пасивно відтворює реальність та базується на органічній єдності ..., а й — що не менш важливо — з випередженням відображає існуючу реальність» [3], що дозволяє «враховувати із високою мірою вірогідності віддалені наслідки правового регулювання». Крім того, як писав ще Ф. Енгельс, у сучасній державі право має не тільки відповідати загальному економічному становищу, не тільки бути його відбиттям, а також бути внутрішньо узгодженим вираженням, яке не заперечувало б само себе через внутрішні суперечності [4].

З розвитком права виникли такі процеси, як уніфікація, спеціалізація, диференціація та інтеграція. Який саме із цих процесів почне виникати, залежить від ефекту, на який розраховують законодавець і безпосередні учасники правовідносин.

Якщо розглянути більш докладно, то диференціація, включаючи її предметний галузевий, підгалузевий, інституційний рівні, призначена забезпечити більш точне, адресне, врешті-решт диференційоване у мікрорівневому масштабі суспільних відносин їх правове регулювання. Такий процес, як інтеграція нормативного матеріалу, призначений забезпечити системний, потенційно синергетичний характер правового регулювання, визначаючи параметри макрорівневого масштабу суспільних процесів. Цей процес відбувається навіть не звертаючи уваги на його предметно-галузеве розмежування. Такий інтеграції, інтегративній систематизації норм права має кореспондувати відповідний макрооб'єкт у системі суспільних відносин, яким власне і виступає економічна система. Адже її частини, складові, які мають власні «відповідальні» галузі права та законодавства, повністю або частково повинні бути підпорядкованими завданням забезпечення ефективного функціонування спільних для них системоутворюючих зв'язків, через які й здійснюється взаємодія між елементами такої суспільної системи. До таких елементів слід віднести фактори виробництва, майнові права щодо них та їх суб'єктів стосовно використання та залучення зазначених факторів у господарську діяльність, виробничий процес. У цілому йдеться про природні ресурси, енергоспоживності, грошові кошти, об'єкти інтелектуальної власності у формі інноваційних

продуктів, трудову спроможність громадян тощо. Отже, елементом економічної системи виступає підприємець як автономна одиниця чи суб'єкт господарювання, що власне і компонує фактори виробництва в організовану підприємницьку діяльність. Окремим елементом системи ми можемо назвати і безперечно споживачів, яким можуть бути притаманні дезінтегрованість або організованість, вимогливість та схильність до проведення власної споживчої політики на ринку або пасивність тощо. Звичайно, окремий сегмент економічної системи утворюють держава, інші суб'єкти публічної влади, що через систему владних (організаційно-господарських) відносин мають забезпечувати публічні інтереси в механізмі функціонування такої системи та правовий господарський порядок як такий.

Макроекономічна політика держави, яка своєю діяльністю впливає на стан агрегатних показників функціонування економіки через корекцію різноманітних мікропроцесів на кшталт сукупного платоспроможного попиту, сукупних заощаджень та накопичень інвестиційних ресурсів, динаміки стану конкурентоздатності товарів та послуг, масштабів експортно-імпоротної діяльності, рівня безробіття та якості трудових ресурсів тощо. Така політика враховує також загальні властивості національного економічного організму, такі, як технологічний рівень виробництва, стан монополізації внутрішніх ринків, ступінь інтегрованості до світової економіки, особливості циклічних процесів у вітчизняній економіці тощо. Саме у сфері макроекономічних відносин реалізується хоча і не вся, але значна частина напрямів економічної політики, зокрема, кредитно-грошової, бюджетної, податкової, структурно-галузевої, інвестиційної, антиінфляційної, зайнятості, зростання внутрішнього ринку та ін., що власне і мають сукупно забезпечити макроекономічну рівновагу [5].

Державне регулювання економічних процесів, як уявляється, доцільно поділяти на мікро- та макрорівневе, хоча такий поділ є досить умовним. Мікрорівневе державне регулювання має індивідуальний характер та реалізується через механізм організаційно-господарських відносин, одним із суб'єктів якого і є безпосередній суб'єкт господарювання. Він повинен у процесі організації або здійснення власної господарської діяльності особисто забезпечити визначені публічні інтереси. В той же час макрорівневе державне регулювання хоча також може мати у складі правовідносин суб'єктів господарювання, але його кінцевою метою є мультиплікаційні ефекти, що виявляються на макроекономічному рівні через активізацію чи гальмування господарської діяльності великої кількості суб'єктів господарювання, що не є безпосередніми їх учасниками. Власне йдеться про систему активних відносин між державною та суспільною організаціями економічного життя, у яких держава повною мірою використовує свої суверенні права, реалізує владний характер впливу на суспільні відносини. Таким чином, маємо всі

підстави для максимально відповідального і водночас творчого конструювання системи правового забезпечення цих відносин.

У сфері функціонування економічних відносин можливим прикладом актуальності є створення функціональних полігалузевих нормативно-правових модулів. Отже, постає проблема телекомунікаційного комплексу та відповідно телекомунікаційної політики держави, які безперечно являють собою макрооб'єкти управлінського та правового впливу з боку держави. Адже в єдиному комплексі узгоджено мають функціонувати правові інститути, підгалузі і навіть галузі законодавства, що регулюють діяльність у сфері передачі інформації різноманітними каналами зв'язку, устаткування телекомунікаційного обладнання та телемереж, функціонування мобільних компаній та компаній з обслуговування мережі Інтернет, телекомпаній, інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури як такої тощо. Таким чином, комплекс суспільних відносин, що забезпечують безперервний процес передавання інформаційного продукту між її учасниками шляхом надання відповідних послуг з використанням спеціально створеної та функціонуючої технічної інфраструктури різних видів телекомунікацій утворюють поняття телекомунікаційної системи. Окремий же тип суспільних відносин, а також технологічний тип технічної передачі інформаційного продукту, що на підставі договорів відповідних послуг реалізується між праволодільцем інформаційного продукту та його споживачем за допомогою суб'єктів телекомунікаційної діяльності, утворюють комплексне і економічно автономне поняття — «телекомунікації».

Як така телекомунікація — це цілісна інфраструктура, що швидко проникає у всі сфери суспільства, наприклад, система Інтернет виконує процес консолідації інформаційних систем. Якщо на початковому етапі свого розвитку інформаційно-комунікативні технології (ІКТ) слугували лише для спілкування та поширення некомерційної інформації, то сьогодні вже очевидно, що мережеві технології можуть успішно використовуватися і з комерційною метою. Очевидно, що найближчим часом глобальні телекомунікаційні технології стануть найважливішою складовою частиною світової економічної інфраструктури, наприклад, упровадженням ІКТ в різні галузі економіки, що, у свою чергу, сприяло виникненню таких понять, як електронна комерція (e-commerce), мобільний банкінг (mobile banking або e-banking), IP-телефонія (IP-telephony), дистанційна освіта (distance learning) тощо.

Таким чином, слід підкреслити, що ІТК, а в їх складі телекомунікації як окрема категорія, утворюють в системі законодавства специфічну, як вважається, достатньо автономну і у той же час невід'ємну складову, яка і є специфічним об'єктом національного законодавства. В цьому контексті часто дискутується про доцільність інституціалізації телекомунікаційного законодавства.

Наприклад, багато хто з російських учених вважають, що «інформаційне право є самостійною галуззю права, а телекомунікаційне право — комплексною підгалуззю (субгалуззю) інформаційного права». Але відомий російський учений в телекомунікаційній галузі права Ю. Волков в одній зі своїх наукових праць досконало спростував цю думку. По-перше, він назвав телекомунікаційне право «транспортним правом». По-друге, це специфічний правовий режим у телекомунікаційній сфері. Послуги не можна виривати із технологічного процесу, як не можна без наслідків вирвати із живого тіла окремий орган. Комплексний характер галузі телекомунікаційного права зумовлений також загальним проникненням телекомунікацій як сучасного носія інформації. Крім того, і комплексний характер, і особливий правовий режим підкреслюються наскрізною функцією оператора, який спочатку отримує ліцензію, дозволи на ресурси, потім створює і вводить в експлуатацію мережу, далі підтримує мережу і надає послуги [6]. І нарешті, комплексність телекомунікаційного права доводить теза Т. Скорікової: «...до предмета телекомунікаційного права слід віднести суспільні відносини, які виникають у зв'язку зі створенням, функціонуванням та управлінням усіх телекомунікаційних мереж як технологічних систем» [7].

Отже, доцільність формування спеціалізованого формування телекомунікаційної системи в окремих інститутах права не викликає сумнівів, а звідси — і формування спеціалізованого телекомунікаційного законодавства [8].

Чинне телекомунікаційне законодавство України багатьма фахівцями характеризується як часткове, фрагментарне, узгоджене та структурно невпорядковане. Крім того, потребують узгодження, гармонізації положення і підходи Цивільного та Господарського кодексів України стосовно правового регулювання телекомунікаційних відносин, що набуває особливого значення у зв'язку з прийняттям нових нормативно-правових актів без проведення попередньої ґрунтовної правової експертизи їх положень на відповідність чинному законодавству України. Причому домінуючу роль щодо вирішення питань організації та здійснення інноваційної діяльності виконують підзаконні нормативно-правові акти, що не може не насторожувати за умови визнання стратегічним національним інтересом формування інноваційно-інформаційної моделі економіки України, оскільки досягнення практичних результатів за стратегічними напрямками соціально-економічного розвитку може бути забезпечено лише у разі проведення необхідних заходів, упровадження механізмів та встановлення правил поведінки на вищому загальнодержавному рівні. Крім того, підзаконне правове регулювання за відсутності цілісної системної законодавчої бази загрожує розпорошенням єдиної стратегічної лінії соціально-економічного розвитку держави, її зведенням лише до окремих питань. Крім того, підвищується можливість суміщення акцентів та підміни завдань.

Основна причина недосконалості вітчизняного телекомунікаційного законодавства, на нашу думку, полягає не в тому, що законодавець «несумлінно», «поверхово» підійшов до вирішення ключових питань у телекомунікаційній сфері, а у тому, що він не встигає за досить стрімкими змінами парадигм, що відбуваються у світовому соціально-економічному просторі, за активним науково-технічним розвитком держав-лідерів, а також за об'єктивною зміною потреб населення та господарської системи у зв'язку з розвитком ринкових відносин. Якщо на момент розроблення та прийняття Закону України «Про телекомунікації» телекомунікаційні відносини, як уже зазначалося, фактично зводилися до спілкування та поширення некомерційної інформації, то зараз це відносини, які пов'язані з передаванням, трансляцією та реалізацією інформаційної продукції, тобто тут вже йдеться про окремий сегмент національної економіки — національну телекомунікаційну систему, у рамках якої відбуваються комерційні відносини. Відносини щодо залучення фінансових ресурсів на виконання інноваційних проектів у телекомунікаційній галузі становлять лише декілька видів відносин із суб'єктами телекомунікаційної інфраструктури.

Наявні недоліки правового регулювання відносин, пов'язаних з організацією та здійсненням інноваційної діяльності, правова невизначеність та гостра потреба у законодавчому забезпеченні телекомунікаційної сфери адекватною соціальною та економічною політикою стимулюють пошук найбільш адекватної зазначеним цілям та сутності телекомунікаційних відносин правової форми їх регулювання. Одним із варіантів розв'язання поставленої проблеми є систематизація телекомунікаційної галузі права, а саме його кодифікація.

Кодифікація як окрема теоретична категорія являє собою особливу змістовну форму систематизації законодавства. Вона здійснюється шляхом перероблення та зведення правових норм, що містяться в різних актах, у логічно узгоджений нормативно-правовий акт, котрий системно і вичерпно регулює певну сферу суспільних відносин, як правило, на галузевому рівні.

Отже, стосовно систематизації, а саме кодифікації телекомунікаційного законодавства необхідно зазначити, що розробка комплексного нормативно-правового акта в телекомунікаційній сфері з метою забезпечення системного правового регулювання відносин, що складаються у зв'язку з передаванням, трансляцією чи іншими засобами розповсюдження інформаційного продукту та забезпеченням його передавання від одного суб'єкта іншому як окремого логічно завершеного техніко-економічного циклу, а також таких, що пов'язані з організаційним, фінансовим, правовим забезпеченням, стимулюванням, управлінням та контролем за телекомунікаційними процесами, потребує врахування практично повного кола типів та видів відносин, що визначають загальні умови і засади правового регулювання відносин, які складаються у зв'язку з функціонуванням національної телекомунікаційної системи.

Необхідно підкреслити, що суспільна важливість телекомунікаційних відносин обумовлюється тим, що вони є визначальною складовою як соціальних, так і бізнес-відносин як таких, а в умовах сучасної економіки вони є її одним із визначальних сегментів. Отже, перелічені обставини свідчать про вимоги до рівня якості законодавчого регулювання в зазначеній сфері. Відсутність прогалин у цій сфері призведе до можливості більше наблизитися до більш ідеальної моделі правової держави та регулювання за допомогою права більшості процесів людського життя в умовах сьогодення. Тому розробка та прийняття Телекомунікаційного кодексу України за цих умов є радикальним засобом підвищення якості правового регулювання відповідних суспільних відносин.

Разом з тим цілісна система нормативно-правового матеріалу в названій сфері повинна, як уявляється, передбачити трирівневу систему законодавчого забезпечення телекомунікаційному ринку країни: перший рівень — створення Телекомунікаційного кодексу України; другий — спеціальне законодавство за окремими видами телекомунікаційних послуг; третій — додаткові закони до пріоритетних спрямувань за кожним окремим видом телекомунікаційних послуг.

Перший рівень — це Телекомунікаційний кодекс України, тобто єдиний, зведений, юридично і логічно цілісний нормативний акт, що забезпечує на науковій основі повне, узагальнене та системне регулювання відносин у відповідній галузі права або підгалузі законодавства.

Предмет Телекомунікаційного кодексу України — господарські відносини, що виникають у процесі функціонування національної телекомунікаційної системи між її учасниками, а також між ними та іншими учасниками господарських відносин, наділених щодо них господарською компетенцією, які пов'язані з відправленням інформаційних продуктів, їх розповсюдженням та реалізацією телекомунікаційними мережами. Іншими словами, ним мають бути врегульовані відносини, що складаються у зв'язку із відправленням, передаванням, розповсюдженням інформаційних продуктів за допомогою телекомунікаційних мереж та їх упровадженням як телекомунікаційних протягом повного телекомунікаційного циклу, а також ті, що пов'язані з організаційним, фінансовим, правовим забезпеченням, стимулюванням, управлінням та контролем за телекомунікаційними процесами.

Основою базового кодексу повинні бути такі аспекти: саме технічна інфраструктура як умовний об'єкт та продуктивний критерій, що має певні технічні характеристики, умови використання, зокрема, частотного ресурсу, особливості правових режимів експлуатації відповідних об'єктів, а також напрями та засоби державного регулювання їх функціонування. У той же час продуктивний критерій передбачає логіку розбудови нормативно-правового

середовища реалізації телекомунікаційних відносин, що «відштовхується» від самого інформаційного продукту, яким стає об'єктом телекомунікаційно-договірних відносин. Ураховуючи їх різноманітні типи та правовий режим передавання, створюється можливість розбудови законодавства з урахуванням усіх інших, залежних складових системи телекомунікаційних відносин. Як уявляється, проведення систематизації саме за цими двома критеріями дозволить у телекомунікаційному законодавстві визначити і забезпечити достатній спектр правового регулювання суспільних відносин, пов'язаних з організацією та здійсненням телекомунікаційної діяльності.

Як видається, до питань, що мають отримати правове врегулювання в Телекомунікаційному кодексі як основоположному нормативно-правовому акті держави з питань забезпечення, стимулювання та здійснення телекомунікаційної діяльності суб'єктами господарювання в рамках функціонування національної телекомунікаційної системи, слід віднести: 1) предмет регулювання; 2) визначення національної телекомунікаційної системи та її структури; 3) вихідні засади та принципи державного регулювання національної телекомунікаційної системи; 4) предмет, структуру та форми реалізації державної телекомунікаційної політики; 5) загальні положення про прогнозування та планування в телекомунікаційній галузі; 6) правові механізми та заходи реалізації державної телекомунікаційної політики; 7) підстави, порядок застосування та види заходів державного регулювання надзвичайного стану в телекомунікаційній сфері; 8) правовий статус суб'єктів телекомунікаційної діяльності, їх організаційно-правові форми, різновиди та основні вимоги до діяльності; 9) перелік, правовий статус інших учасників телекомунікаційних відносин, особливості їх діяльності в телекомунікаційній сфері; 10) визначення та перелік телекомунікаційних об'єктів, їх співвідношення з послугами в телекомунікаційній сфері, а також забезпечення за допомогою останньої інформації як об'єкта інтелектуальної власності, умови та особливості їх обіротоздатності; 11) поняття, зміст та різновиди телекомунікаційних відносин; 12) форми участі держави та територіальних громад у телекомунікаційних відносинах зі встановленням принципів розподілу прав на об'єкти інтелектуальної власності та інформаційні об'єкти, створені державними (комунальними установами) або за рахунок коштів державних (місцевих) бюджетів; 13) загальні засади функціонування телекомунікаційного ринку, його організаційно-правові форми; 14) договірні та позадоговірні форми обороту телекомунікаційних об'єктів; 15) міжнародно-правові аспекти обороту інформаційних продуктів за телекомунікаційними системами; 16) захист прав учасників телекомунікаційних відносин; 17) правове визначення телекомунікаційної інфраструктури, її склад та особливості функціонування; 18) спеціальні режими у телекомунікаційній діяльності.

У свою чергу сфера кодифікованого законодавчого регулювання створює своєрідний каркас правового регулювання: не торкаючись конкретних деталей механізму і випадків, вона регламентує на загальному рівні основні аспекти суспільного життя. Кодекс покликаний визначити принципи та елементи, що стосуються змісту і сутності правового регулювання в телекомунікаційній сфері, на підставі і на виконання яких можуть видаватися конкретизуючі норми. Звідси й випливає більш абстрактний та базовий характер нормативних приписів, що повинен міститися у кодексі, і більш конкретний характер приписів спеціальних нормативно-правових актів відповідно головних пріоритетних послуг, які у свою чергу утворюють автономні підсистеми в телекомунікаційній сфері. Це мобільний, фіксований зв'язок, Інтернет, телебачення як телекомунікаційна послуга, радіо, поштовий зв'язок та залежно від назв і низка відповідних ним законів України: «Про фіксований зв'язок», «Про мобільний зв'язок», «Про Інтернет», «Про телебачення», «Про радіомовлення», «Про поштовий зв'язок». Кожен із цих законодавчих актів повинен відповідати специфіці тієї сфери, яку він регулює, а звідси — й ступінь узагальнення кодифікованого акта.

Третій рівень — це закони, які розкривали б більш докладну сутність відповідної технічної інфраструктури та були більш конкретними у формулюваннях базисних технічних понять, ніж у законах, що є вищими у трирівневій системі телекомунікаційного регулювання порівняно з цими актами. Наприклад, Закон України «Про мобільний зв'язок» відповідає другому рівню телекомунікаційної реформаторської ідеї, а йому кореспондують на третьому рівні Закони України «Про супутниковий мобільний зв'язок», «Про стільниковий мобільний зв'язок», «Про радіорилейний мобільний зв'язок» та ін.

Висновки. Прийняття трирівневої системи законодавчого забезпечення в телекомунікаційній галузі, а саме кодексу та системи дворівневих додаткових законів дозволить визначити основні питання функціонування національної телекомунікаційної системи та охопити правовим регулюванням відносини, що складаються в її межах. Ця система здатна також виконувати функцію основи державної правової інноваційної політики в телекомунікаційній сфері, а Телекомунікаційний кодекс повинен об'єднати навколо себе та стати центральною ланкою системи телекомунікаційного законодавства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Знаменский Г. Л. Общественный и хозяйственный порядок и законодательство / Г. Л. Знаменский // Государство и право. — 1994. — № 4. — С. 61–69.
2. Правознавство : підручник / А. І. Берлач, Д. О. Карпенко, В. С. Ковальський та ін. ; за ред. В. В. Копейчикова, А. М. Колодія. — К. : Юрінком Інтер, 2006. — 748 с.

3. Каримов А. Д. Методология права (предмет, функции, проблемы философии права) / А. Д. Каримов. — 2-е изд. — М. : Аванта+, 2001. — 560 с.
4. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф.Энгельс : в 50-ти т. — 2-е изд. — М. : Госполитиздат, 1965. — Т. 37. — 599 с.
5. Задохайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави : монографія / Д. В. Задохайло. — Х. : Юрайт, 2012. — 456 с.
6. Волков Ю. В. О предмете и методе телекоммуникационного права. Официальный сайт: «Телекоммуникационное право» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://telecomlaw.ru/articles/articles.html#.USPm0KVhg3Q>
7. Скорикова Т. Н. Информационное и телекоммуникационное право в современном гражданском обороте / Т. Н. Скорикова // Вестн. Томск. гос. ун-та. — 2008. — № 307. — С. 97.
8. Загальна теорія держави і права: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / М. В. Цвік, О. В. Петришин, Л. В. Авраменко та ін. — Х. : Право, 2011. — 584 с.

МОДЕРНИЗАЦИЯ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ

Остапенко Ю. И.

Посвящено хозяйственно-правовым вопросам регулирования отношений, возникающих в телекоммуникационном комплексе Украины. Предложена трехуровневая система его законодательного обеспечения: первый уровень — Телекоммуникационный кодекс Украины; второй — специальное законодательство по отдельным видам телекоммуникационных услуг; третий — дополнительные законы в соответствии с приоритетными направлениями каждого вида телекоммуникационных услуг.

Ключевые слова: телекоммуникационное законодательство, кодификация телекоммуникационного законодательства, телекоммуникационные услуги.

MODERNIZATION AND UKRAINE SYSTEMATICS TELECOMMUNICATIONS LEGISLATION

Ostapenko Y. I.

Dedicated to the economic and legal aspects of regulating relations arising in the telecommunications industry in Ukraine. A three-tier system of its legal framework: first level — Telecommunications Code of Ukraine, the second — specific legislation on certain types of telecommunication services, third — additional laws on priority areas of each type of telecommunications services.

Key words: telecommunications law, telecommunications law codification, telecommunication services.

УДК 346.7:669(477)

ДЕРЖАВНЕ ПРОГРАМУВАННЯ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

К. В. Плавшуда, аспірант

Національний університет

«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Надано економічно-правову характеристику металургійного виробництва в Україні. Досліджено його технологічні особливості, що мають значення для законодавчого регулювання господарської діяльності в галузі. Окрему увагу приділено аналізу сучасного державного програмного забезпечення металургійної промисловості. Наведено перелік основних законодавчих актів, якими регулюється діяльність у сфері металургійного виробництва. Вказано на недоліки сучасного законодавства України у цій сфері.

***Ключові слова:** металургійна промисловість, металургійне виробництво, державне регулювання, програмне забезпечення.*

Постановка проблеми. Сьогодні гірничо-металургійний комплекс (ГМК) є однією з економічних основ нашої країни. Валютні надходження завдяки експорту металу до 117 країн світу складають більше 40 % від загальних валютних надходжень України. На експорт припадає до 80 % прокату чорних металів, що становить близько 3 % обсягу світової торгівлі цим видом продукції. За обсягами виробництва чавуну та сталі Україна посідає сьоме місце у світі.

Складно недооцінити важливість металургійної промисловості у наш час, проте послаблення державного контролю у цій галузі на тлі її фактичного розподілу між олігополістами та неефективність методів державного регулювання надало привід деяким металургійним підприємствам на власний розсуд розробляти стратегію своєї діяльності і діяти лише у своїх інтересах, повністю позбавляючи державу можливості брати участь у процесі управління промисловістю. Основною проблемою в галузі зараз є відсутність спеціального законодавства, включаючи його організаційно-господарський компонент, за допомогою якого держава могла б отримати керівну регулятивну роль в управлінні металургійним комплексом. Чинні документи державного програмування, на жаль, не можуть бути покладені в основу правової політики держави у сфері металургійного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Специфіка державного програмування металургійного комплексу України і питання, що стосуються

розробки дієвого та концептуального програмного забезпечення металургійного виробництва в Україні фактично залишилися поза увагою науковців-господарників. Слід, однак, зауважити, що загальні питання формування та реалізації економічної політики держави розглядалися в роботах Д. Задихайла [1], а над галузевими аспектами її господарсько-правового забезпечення працювали О. Битяк [2], К. Письменна [3], Ю. Бронева [4], А. Семенишин [5].

Формулювання цілей. Метою статті є розгляд стану програмного забезпечення металургійного виробництва в Україні, аналіз діяльності українського уряду та конкретизація методів державного контролю в галузі, дослідження шляхів удосконалення державного програмування в металургійній промисловості на сучасному етапі її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, металургійна промисловість України утворює цілісний, глибоко інтегрований у національну економіку сегмент, що є визначальним для усієї сфери господарювання, а також дохідної частини Державного бюджету України, зайнятості та інших суспільно-економічних факторів.

Так, металургійний комплекс України представлено підприємствами чорної та кольорової металургії. Йдеться про складну технічну інфраструктуру, що об'єднана в єдиний технологічний ланцюг, який складається з цілої системи суб'єктів господарювання. Такий ланцюг включає:

- 1) видобуток залізної, марганцевої руд, вапняків, глин, коксівного вугілля, флюсів;
- 2) збагачення руд, виробництво агломерату, коксу;
- 3) виплавку чавуну, сталі, виробництво прокату, катанки, труб;
- 4) виробництво феросплавів, виплавку електросталі та сплавів, профільного прокату, порошкової металургії;
- 5) використання відходів металургії: виробництво будівельних матеріалів, азотних добрив, пластмас та ін.

Такий ланцюг, що має технологічну послідовність виробничих операцій, зазвичай покладено в основу створення вертикально інтегрованих груп підприємств, що мають холдингову форму їх об'єднання в єдину господарську макросистему.

Чорна металургія є фундаментом індустріального розвитку багатьох країн. Від неї в першу чергу залежить розвиток важкої промисловості. Без металургії як виробника конструкційних матеріалів неможливий розвиток машинобудування, а у зв'язку з цим і розвиток науково-технічного прогресу. Її продукція є основою розвитку будівництва, усіх видів транспорту, особливо залізничного і трубопровідного. Вона має велике значення для оснащення необхідною технікою сільського господарства.

В Україні сформувалися три основні металургійних райони: Придніпров'я, Донецьк та Приазов'я.

Сьогодні Україна повністю забезпечує себе власною залізною рудою, коксом, іншими допоміжними матеріалами та неповністю марганцем. Загальні запаси залізних руд становлять 27,4 млрд т і складаються з багатих залістистих кварцитів (1,9 млрд т), бідних (24,1 млрд т) та бурих залізників (1,4 млрд т). В Україні видобуто 69,5 млн т залізної і марганцевої руди. Більшість залізної руди Кривбасу (75 %) видобувається відкритим способом. Крім багатих залізних руд із вмістом заліза 50–60 %, тут освоюються великі запаси порівняно бідних руд і залізних кварцитів із вмістом заліза 28–35 %. Їх збагачують на Південному, Криворізькому, Центральному та Інгулецькому гірничо-збагачувальних комбінатах. Збагачена залізна руда перетворюється на концентрат із вмістом заліза до 62 % і надходить на агломераційні фабрики, а з них — у домени. Понад 20 млн т збагаченої залізної руди поставляється на металургійні заводи європейської частини Росії, у Словаччину, Угорщину, Польщу.

Отже, ГМК України залишається одним з базових елементів економіки держави. Металургія — основний донор бюджету, головний постачальник валюти в Україну. У докризовий період частка ГМК у ВВП України складала 27 %. Більше 40 % валюти надходило в державу від металургів. З діяльністю ГМК мають прямий і зворотний зв'язок енергетика, вугледобування, машинобудування, будівництво, фінансова сфера і т. д. Багато інших галузей спираються і працюють на металургійну промисловість. Сьогодні металургійна промисловість забезпечує близько 500 тис. робочих місць у найбільш густонаселених регіонах України.

Слід зазначити, що сфера господарювання ГМК включає потужну складову організаційно-господарських відносин, що дозволяє державі впливати на розвиток цього комплексу.

Держава здійснює такий вплив на суб'єктів господарювання, зокрема, шляхом складання Державної програми економічного та соціального розвитку України, Державного бюджету України, а також інших державних програм з питань економічного та соціального розвитку; у сфері збереження та витрачання коштів і матеріальних цінностей суб'єктами господарських відносин — за станом і достовірністю бухгалтерського обліку та звітності; у сфері фінансових, кредитних відносин, валютного регулювання та податкових відносин — за додержанням суб'єктами господарювання державної дисципліни цін на продукцію і послуги; у сфері монополізму та конкуренції — з додержанням антимонопольного законодавства та законодавства про природні монополії; у сфері виробництва і праці — за безпекою виробництва і праці, додержанням законодавства про працю; у сфері споживання — за якістю і безпечністю продукції та послуг.

Отже, господарська сфера потребує організації на різних рівнях (державному, регіональному, локальному), що здійснюється відповідними суб'єктами організаційно-господарських повноважень [6, с. 300]. Проте слід констатувати, що спеціально створеного для ГМК механізму державного регулювання фактично не існує.

Разом з тим можна зазначити, що державне регулювання господарської діяльності є механізмом та окремою правовою формою організаційно-господарських відносин управлінських за своєю сутністю в широкому їх розумінні. Законодавець у статтях 12–18 ГК України встановлює основні засоби державного регулювання, що у свою чергу виступають нормативно-правовою базою для їх подальшої деталізації та спеціалізації відповідно до завдань такого регулювання у конкретних секторах національної економіки. Так, у ст. 12 Кодексу прямо вказано, що держава для реалізації державної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм економічного та соціального розвитку застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності. Основними з таких засобів у ГК України названо: державне замовлення, державне завдання, ліцензування, патентування та квотування, сертифікація та стандартизація, застосування нормативів та лімітів регулювання цін та тарифів, надання інвестиційних, податкових і інших пільг, надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій. Необхідно ще раз підкреслити, що зазначені засоби державного регулювання господарської діяльності законодавець визначає як основні, встановлюючи в такий спосіб умовно «диспозитивний» характер законодавчої діяльності щодо конкретних секторів економіки, особливих видів господарської діяльності [7, с. 42].

Податки, вилучені від підприємств ГМК, можуть збагачувати державну скарбницю, тим самим поліпшуючи загальне становище країни, а саме: кошти могли б інвестуватися в інші галузі, які цього потребують, завдяки їм можуть збільшуватися соціальні видатки, розбудовуватися соціальна інфраструктура. Зважаючи на це, нескладно зробити висновок про те, що держава повинна якомога більше підтримувати металургійний комплекс, сприяти його розвитку, не залишаючи поза увагою низку проблем, які все більше і більше накопичувалися з кожним роком. Однак у процесі приватизації, що триває й донині, та в процесі перерозподілу вже раніше приватизованих цілісних майнових комплексів, як окремих, так і груп внутрішньотехнологічно та логістично пов'язаних підприємств, створюються холдингові утворення, спрямовані на виробництво кінцевої продукції для задоволення попиту на неї на зарубіжних ринках. В їх межах формується такий склад активів, що забезпечують власними факторами виробництва — сировиною, енергією, обіговими коштами — процес спільного виробництва кінцевої експортної продукції та її транспортування і

постачання безпосередньо на ринки споживання. Отже, створюються умови для потенційної реалізації таких корпоративних стратегій, коли окремі частини національної економіки у разі зміни своїх офшорних власників можуть перейти до реальних іноземних інвесторів без будь-якої можливості держави вплинути на такий розвиток подій [6, с. 17].

Серед заходів, що вживаються сьогодні урядом України в межах меморандуму порозуміння від 10 листопада 2008 р. з підприємствами ГМК, не всі можна визнати однозначно ефективними. Так, немає сенсу вести будь-які розмови про значний розвиток внутрішнього ринку металопродукції як передумову сталого функціонування ГМК України та зменшення його залежності від коливань кон'юнктури світового ринку. В Україні немає об'єктивних передумов для суттєвого нарощування внутрішнього ринку металу на найближчі 10–15 років. Для підвищення досягнутих результатів у галузі металургійної промисловості, завоювання місця повноправного партнера на світовому ринку, а також для успішного, ефективного та надійного її регулювання український уряд має вибудувати чітку концепцію подальшого розвитку галузі.

Як зазначено в п. 4 ст. 9 ГК України, правове закріплення економічної політики здійснюється шляхом визначення засад внутрішньої і зовнішньої політики, у прогнозах і програмах економічного і соціального розвитку України та окремих її регіонів, програмах діяльності Кабінету Міністрів України, цільових програмах економічного, науково-технічного і соціального розвитку, а також відповідних законодавчих актах [8, с. 7].

Слід підкреслити, що 28 липня 2003 р. було затверджено Державну програму розвитку промисловості на період 2003–2011 років. Програма була спрямована на створення конкурентоспроможного промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації розв'язувати основні завдання соціально-економічного розвитку та утвердження України як високотехнологічної держави. Ця програма передбачає реалізацію інноваційної моделі розвитку промисловості зі зміцненням матеріально-технічної бази наукових установ, інституційним забезпеченням, здійсненням державної науково-технічної та інноваційної політики. Все це включає підготовку менеджерів нової формації для роботи в органах державного управління промисловістю та стимулювання впровадження лідерного менеджменту, сучасних методів бізнес-планування і стандартів інновацій та інвестицій проектування на промислових підприємствах [9].

Нині чинною є Загальнодержавна цільова економічна програма розвитку промисловості на період до 2017 року від 9 липня 2008 р. Мета цього документа — активізація інноваційно-інвестиційної діяльності промисловості з позитивним впливом на її структуру, забезпечення ринку конкурентоспроможними промисловими товарами та прискорення інтеграції промислового

комплексу у світове виробництво, визначення оптимального варіанта розв'язання проблеми на основі порівняльного аналізу можливих варіантів. Програма пропонує декілька варіантів розв'язання проблем, які склалися у промисловості. Серед них перший варіант — застосування як ринкового механізму, так і державного впливу в процесі виконання Державної програми розвитку промисловості на період 2009–2011 років. Такий підхід прискорює трансформаційні процеси в окремих галузях промисловості, однак у зв'язку з тим, що процес приватизації в Україні завершується, не дає змоги ефективно задіяти можливості приватного бізнесу. Щодо другого варіанта, то він передбачає поглиблення лібералізації економічних відносин, що може сприяти трансформаційним процесам і забезпечити розвиток промисловості шляхом поступової еволюції, проте він не передбачає ефективного використання наявних складових потенціалу інноваційного розвитку та не дає змоги досягти позитивних результатів у короткі строки. Третій оптимальний варіант розв'язання проблеми — системна реалізація державної промислової політики, використання ресурсів держави, регіонів та приватного бізнесу з метою інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості, що надасть можливість значно підвищити ефективність державного управління; використати переваги, які виникають під час реалізації гнучкої бюджетної, податкової та фінансово-кредитної політики [10].

Слід звернути увагу на Державну програму розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 року, мета якої — забезпечення ефективного використання виробничого, експортного та науково-технічного потенціалів гірничо-металургійного комплексу, визначення пріоритетних напрямів структурної перебудови галузі, реструктуризація виробничих потужностей і технічного переоснащення. Програма передбачає, що зростання потреби в ефективних видах металопродукції відбудеться за рахунок відродження та розвитку вітчизняного машинобудування та виробництва високотехнологічного обладнання. Для досягнення такого результату необхідне максимальне завантаження виробничих потужностей. Унаслідок використання останніх виробництво сталі та прокату значно зросло б. Також ця програма передбачає реалізацію інноваційної моделі розвитку галузі, створення нового високоефективного обладнання та технологій, що забезпечують виробництво конкурентоспроможної продукції, створення та впровадження у виробництво принципово нових наукоємних та ефективних технологій, а також ресурсозберігаючих екологічно чистих технологій світового рівня [11]. На жаль, цей документ утратив чинність і зараз не існує профільної програми, яка б чітко регулювала питання, що стосуються саме металургійної промисловості. Управління цією галуззю здійснюється за допомогою загальних норм, що, на наш погляд, є великою прогалиною в

праві, адже, як уже зазначалося, металургія є однією з найголовніших економічних основ нашої країни.

Отже, проаналізувавши існуючі законодавчі акти у сфері державного програмування розвитку промисловості, можна констатувати, що вони містять низку спільних та відмінних особливостей. Зокрема, спільним є те, що кожна з них спрямована на використання експортного потенціалу країни, активізацію інноваційно-інвестиційного розвитку галузі, введення в експлуатацію нового високоефективного обладнання світового рівня, що сприяло б створенню конкурентоспроможних металовиробів. Практично в кожній з них наведено регіональні, соціальні та екологічні аспекти розвитку промисловості.

До відмінних рис можна віднести те, що, наприклад, Загальнодержавна цільова економічна програма розвитку промисловості на період до 2017 року від 9 липня 2008 р. має повністю інноваційний характер, і в цьому документі увага акцентується на модернізації обладнання та інтеграції промисловості на світовий рівень. Державна програма розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 року забезпечує досягнення певних позитивних зрушень. Однак галузь характеризується технологічною відсталістю та низькою інноваційною активністю суб'єктів господарювання, застарілою структурою обробної промисловості, посиленням технологічної залежності від інших країн світу, про що зазначено в Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року. Що стосується Державної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 року, то вона на відміну від двох попередніх програм повністю спрямована на регулювання ГМК як такого. В ній ідеться про пріоритетні напрями розвитку основних видів виробництва чорної металургії, сировинних та взаємозв'язаних видів виробництва, розвитку основних видів виробництва кольорової металургії, соціальні, кадрові проблеми, оплату праці, охорону праці в металургійній промисловості та ін.

Висновки. У зазначених програмних документах держава не сформувала більш-менш достатнє коло правових засобів реалізації поставлених економічних завдань. Тому складно розраховувати, що ці документи можуть бути покладені в основу правової та законодавчої політики держави у сфері господарсько-правового забезпечення металургійного виробництва. До того ж сьогодні не існує чинної державної програми, яка б розробляла шляхи розвитку та їх реалізацію, регулювала питання, що стосуються саме металургійної промисловості. Це дає привід деяким металургійним підприємствам на власний розсуд розробляти стратегію своєї діяльності і діяти лише у своїх інтересах, повністю позбавляючи державу можливості брати участь у процесі управління промисловістю, що, звичайно, не найкращим чином позначається на економіці нашої країни.

ЛІТЕРАТУРА

1. Задихайло Д. В. Визначальні політико-правові чинники економічної стратегії держави / Д. В. Задихайло // Галузева економічна політика держави: проблеми правового забезпечення : монографія. — К. : Юрайт, 2013. — 520 с.
2. Битяк О. Ю. Проблеми розвитку електроенергетичного комплексу та електроенергетичного законодавства / О. Ю. Битяк // Галузева економічна політика держави: проблеми правового забезпечення: монографія ; за наук. ред. Д. В. Задихайла. — К. : Юрайт, 2013. — 520 с.
3. Письменна К. С. Галузева політика держави в суднобудівній промисловості: господарсько-правове забезпечення / К. С. Письменна // Галузева економічна політика держави: проблеми правового забезпечення : монографія ; за наук. ред. Д. В. Задихайла. — К. : Юрайт, 2013. — 520 с.
4. Бронова Ю. Г. Проблеми господарсько-правового забезпечення промислової політики в літакобудівній галузі / Ю. Г. Бронова // Галузева економічна політика держави: проблеми правового забезпечення : монографія ; за наук. ред. Д. В. Задихайла. — К. : Юрайт, 2013. — 520 с.
5. Семенишин А. В. Господарсько-правове забезпечення розвитку ОПК України в умовах реформування / А. В. Семенишин // Галузева економічна політика держави: проблеми правового забезпечення : монографія ; за наук. ред. Д. В. Задихайла. — К. : Юрайт, 2013. — 520 с.
6. Задихайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави : монографія / Д. В. Задихайло. — Х. : Юрайт, 2012. — 300 с.
7. Битяк О. Ю. Господарсько-правове забезпечення функціонування електроенергетичного комплексу України : монографія / О. Ю. Битяк. — Х. : Фінн, 2011. — С. 42.
8. Господарський кодекс України : станом на 1 січня 2012 року // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 18–20. — С. 7.
9. Державна програма розвитку промисловості на період 2003–2011 рр. від 28 липня 2003 р. № 1174.
10. Концепція проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року від 9 липня 2008 р. № 947-р.
11. Державна програма розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 року від 28 липня 2004 р. № 967.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Плавшуда Е. В.

Представлена экономико-правовая характеристика металлургического производства в Украине. Исследованы его технологические особенности, имеющие значение для законодательного регулирования хозяйственной деятельности в отрасли. Отдельное внимание уделено анализу современного государственного программного обеспечения отрасли. Приведен перечень

основных законодательных актов, которыми регулируется деятельность в сфере металлургического производства. Указаны недостатки современного законодательства Украины в данной сфере.

Ключевые слова: металлургическая промышленность, металлургическое производство, государственное регулирование, программное обеспечение.

PUBLIC PROGRAMMING OF DEVELOPMENT OF A METALLURGICAL COMPLEX OF UKRAINE

Plavshuda E. V.

This article provides economic and legal description of metallurgical production in Ukraine, studies it's technological features that are relevant to the legal regulation of economic activity in the industry. Special attention is given to the analysis of the modern public software of metallurgical industry. A list of basic legislation that regulates the activities in the field of metallurgical production is provided and disadvantages of modern Ukrainian legislation in this area are indicated in the article.

Key words: Metallurgical industry, metallurgical production, governmental control, software.

УДК 346.5 (477)

ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ: ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ

О. А. Колесніков, здобувач

Національний університет

«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Визначено і проаналізовано проблеми реалізації регуляторної політики в сучасних умовах і доведено необхідність внесення відповідних змін до законодавства про державну регуляторну політику для його подальшого вдосконалення. Запропоновано напрями вдосконалення правового механізму реалізації регуляторної політики в господарській діяльності.

Ключові слова: регуляторна політика, економічна політика, дерегуляція, адміністративна реформа, організаційно-господарські повноваження, ефективність правового регулювання, Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва.

Постановка проблеми. Забезпечення економічної безпеки держави та добробуту її громадян шляхом захисту конкурентного ринкового середовища, реалізації конституційного права кожного громадянина на підприємницьку діяльність, формування сприятливого та передбачуваного правового поля для реалізації відповідного права є однією з основних функцій держави в умовах подальшого розвитку ринкової економіки.

Розвиток господарської діяльності створює необхідні передумови для розв'язання багатьох економічних та соціальних проблем, що існують в Україні. Підвищення ролі підприємництва є передумовою стабільного економічного зростання та конкурентоспроможності економіки держави, створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів.

Разом з тим в останні роки системного характеру набуває процес накопичення проблем у сфері формування і реалізації регуляторної політики, що стримує розвиток господарської діяльності, перешкоджає реалізації конституційного права кожного на підприємницьку діяльність. Рівень запровадження державної регуляторної політики не забезпечує повною мірою захист прав суб'єктів господарювання і виникає необхідність у вжитті додаткових заходів щодо забезпечення балансу інтересів держави та інтересів малого і середнього бізнесу. З такого роду проблемами суб'єкти господарювання стикаються під час започаткування господарської діяльності, її провадження та припинення.

На сьогодні основні засоби державного регулювання господарської діяльності є недостатньо ефективними, що зумовлює необхідність їх перегляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В юридичній літературі питання співвідношення регуляторної політики у сфері господарської діяльності та економічної політики держави ще не були предметом комплексних досліджень. Питання вдосконалення правового механізму реалізації регуляторної політики досліджувалися в основному на правозастосовному рівні. Разом з тим деякі аспекти цієї проблеми було висвітлено в працях Д. Задихайла, О. Юлдашева. Відсутність комплексного аналізу недоліків та пропозицій щодо вдосконалення інституцій у галузі регуляторної політики зумовили актуальність вибраної теми.

Вклад основного матеріалу. Серед найважливіших проблем суспільного розвитку України особливе місце посідають становлення і розвиток ефективної державної влади як необхідної компоненти трансформації суспільства на засадах ринкової економіки, дотримання прав людини і політичного плюралізму. Положення Конституції України визначають потребу істотних змін в організації та функціонуванні державної влади і місцевого самоврядування, їх правовому забезпеченні. Основна мета — прискорення формування демократичної системи державного управління, модернізація державно-управлінських відносин, створення дієвої системи державного забезпечення та захисту консти-

туційних прав і свобод людини, гідних умов її життя, наближення апарату управління до потреб громадян, пристосування його до вимог сьогодення.

Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» визначено, що для побудови сучасної, стійкої, відкритої та конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної та ефективної системи державного управління і як наслідок — підвищення добробуту українських громадян необхідним є «підвищення ефективності державного управління шляхом реформування державної служби і виконавчої влади», що й визначено п'ятим напрямом стратегічних перетворень цієї програми.

Складовою частиною реформ в умовах післякризового розвитку економіки країни є дерегуляція підприємницької діяльності, що у свою чергу виступає складовою регуляторного клімату. В Україні державна регуляторна політика з 2004 р. визначена Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». У своїх основних формалізованих положеннях державна регуляторна політика в Україні відповідає кращим сучасним світовим практикам державного регулювання. Ключовими складовими регуляторної політики є: а) доступ зацікавлених груп до проекту рішення та регламентація умов попереднього оприлюднення для проведення публічних консультацій, отримання зауважень та пропозицій; б) якісний та кількісний аналіз можливого впливу рішення на сектори держави, бізнесу та громадськості; в) оцінювання результативності рішення; г) періодичний перегляд рішення.

За період здійснення регуляторної політики викристалізувалася головна *мета* цієї політики, а саме: реалізація інтересів суб'єктів підприємництва в цивілізованому правовому середовищі шляхом забезпечення мінімального державного втручання в бізнес, удосконалення правового регулювання господарських та адміністративних відносин між регуляторними або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, а в економічному сенсі — максимальне зниження трансакційних і, зокрема, податкових витрат малого та середнього бізнесу.

Виходячи з мети, *завданнями* регуляторної політики є:

- встановлення балансу інтересів держави (бюджету), громадянина та підприємця;
- недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів;
- зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання;
- усунення існуючих перешкод для розвитку господарської діяльності;
- адаптування регуляторних актів до сучасних умов господарювання;
- забезпечення умов, які б гарантували прийняття необхідних, ефективних та збалансованих регуляторних актів.

Завдання регуляторної політики реалізуються за допомогою таких законодавчо визначених засобів:

- встановлення єдиних принципів регуляторної політики;
- встановлення єдиного підходу до планування, підготовки аналізу регуляторного впливу (далі — АРВ) та здійснення відстежень результативності регуляторних актів (далі — ВРРА);
- урахування громадської думки в процесі здійснення регуляторної діяльності;
- перегляд та систематизація регуляторних актів;
- недопущення прийняття регуляторних актів, які є непослідовними або не узгоджуються чи дублюють чинні регуляторні акти;
- оприлюднення інформації про здійснення регуляторної діяльності.

Механізмами реалізації регуляторної політики залежно від засобів реалізації є:

- створення консультативно-дорадчих органів при органах державної влади та органах місцевого самоврядування;
- законодавче закріплення прав громадян, суб'єктів господарювання, їх об'єднань на подання до регуляторних органів пропозицій та зауважень до проектів регуляторних актів;
- залучення наукових установ та науковців у процес регуляторної діяльності;
- оприлюднення планів діяльності з підготовки регуляторних актів регуляторними органами та проектів регуляторних актів разом з АРВ;
- оприлюднення повідомлення про оприлюднення регуляторного акта;
- обов'язковість урахування громадської думки при прийнятті регуляторних актів або надання вмотивованої відмови;
- нормативне затвердження методик проведення АРВ та ВРРА для усіх без винятку регуляторних органів;
- установлення механізму набуття чинності регуляторним актом;
- законодавче встановлення обставин, за яких регуляторний акт не може бути прийнятий або схвалений;
- обов'язкове звітування регуляторних органів щодо результатів регуляторної діяльності;
- встановлення відповідальності за порушення законодавства про регуляторну політику.

Незважаючи на те що в напрямі становлення та розвитку державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності Україна вже пройшла довгий шлях та досягла значних результатів, тут ще існують проблемні питання як на доктринальному, так і на правозастосовному рівні.

Так, невирішеним є питання регуляторної діяльності з боку Президента України як суб'єкта державного управління та нормотворчої діяльності.

З одного боку, Президент України згідно зі ст. 1 Закону належить до регуляторного органу, акти Президента України за ст. 3 Закону не виключені зі сфери дії Закону, а з другого — ні Закон, ні будь-який інший акт законодавства не регламентує регуляторну діяльність у системі нормотворчої діяльності Президента України. Виняток становить порядок підготовки проектів регуляторних актів Президента України, що вносяться Кабінетом Міністрів України відповідно до Правил підготовки проектів актів Кабінету Міністрів України, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 6 вересня 2005 р. № 870. У законодавчому полі України відсутні механізми реалізації регуляторної політики Президентом України та його Секретаріатом при підготовці та виданні їм регуляторних актів. Таке становище фактично надає можливість «ручного управління» у сфері регуляторної політики з боку Президента України та унеможливорює застосування механізмів регуляторної діяльності в нормотворчій діяльності Президента України та його Секретаріату.

Для усунення цієї невідповідності вимог Закону та нормативно-правових засад регуляторної діяльності Президента України необхідно внести відповідні зміни до Порядку підготовки та внесення проектів актів Президента України, затвердженого Указом Президента України від 15 листопада 2006 р. № 970/2006.

Правове забезпечення порядку в сфері господарювання, його основні засади закріплено в ГК України. Законом України «Про засади державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності» державна регуляторна політика визначена як напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин. Але, незважаючи на те, що правове регулювання господарських відносин засобами державної регуляторної політики активно провадиться в Україні вже дванадцять років, її основні принципи, засади та механізми регулювання не відображено в ГК України як основному законодавчому акті, що концептуально закріплює основи нормативно-правового регулювання господарської діяльності в Україні. Ця прогалина не дає можливості більш ефективно інтегрувати регуляторну складову господарських відносин у правозастосовній практиці.

На цей час на рівні регулювання господарських відносин державна регуляторна політика відокремлена від інших механізмів законодавчого регулювання господарських відносин, як нормативно, так і фактично. Закріплення у ст. 10 ГК України державної регуляторної політики у сфері господарювання як складової державної економічної політики, та викладення в розділі «Основні засади господарської діяльності» ГК України окремої глави «Засади здійснення державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності», у якій слід визначити основні принципи, засади та механізми її реалізації в тісній взаємодії з іншими інструментами правового регулювання gospodar-

ської діяльності, надасть можливість усунути зазначену роз'єднаність різних сфер правового регулювання господарської діяльності.

Одним з ключових недоліків у провадженні регуляторної політики на регіональному та місцевому рівнях є фактична відсутність контролю з боку як держави, так і територіальних громад за якістю та відповідністю чинному законодавству регуляторної діяльності органів місцевого самоврядування.

Враховуючи статус органів місцевого врядування, відповідно до Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» спеціально уповноважений орган у сфері регуляторної діяльності по суті не має можливості контролювати та безпосередньо впливати на виконання цими органами вимог законодавства про регуляторну політику.

На практиці це приводить до того, що більш ніж половина введених в дію регуляторних актів органів місцевого самоврядування прийнята з порушенням встановленого порядку та таких основних принципів регуляторної політики, як урахування громадської думки, збалансованість, передбачуваність. Цей висновок підтверджується тим, що під час прискореного перегляду регуляторних актів, який проводився відповідно до Закону України від 14 грудня 2010 р. № 2784-VI «Про прискорений перегляд регуляторних актів, прийнятих органами та посадовими особами місцевого самоврядування», навіть при досить формальному підході було скасовано та змінено більше 80 % діючих регуляторних актів.

Ураховуючи ж прийнятий 18 вересня 2013 р. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань удосконалення діяльності прокуратури», згідно з яким прокуратура позбавлена права вносити протести на рішення органів місцевого самоврядування, ситуація тільки ускладнилася.

Таким чином, законодавчо встановлені механізми реалізації регуляторної політики не повною мірою забезпечують виконання завдань регуляторної політики.

На правозастосовному рівні реалізації державної регуляторної політики також є певні недоліки. Незважаючи на те, що Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» набув чинності ще у січні 2004 р., дотримання його вимог органами державної влади та органами місцевого самоврядування залишається низьким. Як наслідок державні регуляції підприємницької діяльності залишаються обтяжливими як щодо часу, так і щодо їх вартості, характеризуються високою корупційною складовою. Міжнародні рейтинги України стосовно легкості ведення бізнесу, економічної свободи, інвестиційного клімату, поширення корупції тощо останнім часом невпинно погіршуються, що віддзеркалює оцінювання якості регуляторного клімату в країні. Неефективність чинної

системи виконання регуляторної політики доводиться також незалежними оцінками Інституту конкурентного суспільства, Інституту власності і свободи, Дніпропетровського координаційно-експертного центру та офіційними даними Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва. Так, протягом 2010 р. центральними та місцевими органами виконавчої влади розроблено та подано на погодження до Держпідприємництва та його територіальних органів 2071 проект регуляторних актів, що більш ніж удвічі перевищує кількість запланованих до розробки. Слід зазначити, що у 2010 р. при розробці майже 40 % проектів регуляторних актів центральними органами виконавчої влади було порушено принцип передбачуваності регуляторної діяльності.

Недотримання вимог Закону з 2004 р. має хронічний характер. Слід зазначити, що навіть там, де регуляторними органами вимоги Закону дотримуються, в основному виконання вимог регуляторної політики в Україні оцінюється щодо суто формальних процедур оприлюднення проектів регуляторних актів та інших документів, що вимагаються законодавством. Проте ключовою складовою регуляторної політики у світі є «кількісний аналіз впливу проекту рішення», так званий *cost-benefit analysis* — аналіз вигод та витрат. І в цій частині Україна, незважаючи на восьмирічний досвід упровадження Закону про регуляторну політику, відверто відстає не тільки від розвинених країн світу, а й навіть від інших країн, які розпочали регуляторну реформу набагато пізніше за Україну.

В Україні протягом восьми років чинності законодавства про регуляторну політику перехід від виконання формальних вимог щодо оприлюднення проектів регуляторних актів до кількісного оцінювання вигод та витрат так і не відбувся. До того ж, відповідно до норм законодавства розрахунок аналізу вигод та витрат (тобто кількісна оцінка регулюючого впливу) покладено не на незалежний структурний підрозділ, а на розробника проекту регуляторного акта, що унеможливує отримання об'єктивної та неупередженої оцінки регулюючого впливу проекту регуляторного акта. На практиці в Україні майже всі кількісні показники визначаються без будь-якого аналізу, виключно на підставі суб'єктивного досвіду розробника проекту регуляторного акта та його АРВ.

Одним із принципів регуляторної політики є врахування громадської думки. Механізмами реалізації цього принципу виступають насамперед оприлюднення регуляторними органами планів з підготовки регуляторної діяльності та безпосередньо проектів регуляторних актів разом з АРВ, звітів про їх відстеження; наявність відповідних прав громадян, суб'єктів господарювання, їх об'єднань та наукових установ на внесення своїх пропозицій та зауважень у процесі регуляторної діяльності відповідного регуляторного орга-

ну; контроль з боку спеціально уповноваженого органу за процесом регуляторної діяльності; встановлення строку, протягом якого зацікавлені особи мають право надати відповідні пропозиції та зауваження. Але при цьому серед обставин, за наявності яких регуляторний акт не може бути прийнятий або схвалений, Закон (статті 25, 36) не встановлює дотримання відповідних строків оприлюднення і збирання пропозицій та зауважень. Таким чином, регуляторний акт може бути прийнятий або схвалений за умови його оприлюднення протягом хоча б однієї доби. Крім того, Закон не містить і відповідної підстави для його скасування. З огляду на зазначене подібна практика є досить поширеною, особливо на місцевому рівні.

Для усунення цього недоліку необхідно доопрацювати Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» з метою запровадження відповідних механізмів реалізації принципів державної регуляторної політики.

Проблемою законодавчого рівня є незабезпеченість можливості ознайомлення з проектами регуляторних актів, особливо на рівні сіл, селищ та районів.

На рівні підзаконних актів необхідно вказати на досить низьку якість методик аналізу впливу регуляторного акта та відстеження його результативності, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 11 березня 2004 р. № 308. Ці методики викладені дуже узагальнено і, керуючись ними, неможливо гарантувати високу якість проведення як АРВ, так і ВРРА. Саме тому, як правило, ті АРВ та ВРРА, що надаються на погодження до Держпідприємництва, є по суті формальними та не виконують тих функцій, які на них покладено.

Для підвищення дієвості цих методик необхідно деталізувати кожен з пунктів як методики аналізу впливу регуляторного акта, так і методики відстеження його результативності, віддавши перевагу кількісному аналізу впливу рішення (*cost-benefit analysis*) — аналізу вигод та витрат. До цього слід розробити типові форми АРВ та ВРРА для різних типів регуляторних актів. Усе це унеможливить ігнорування або спотворення вимог відповідних методик.

Крім того, зберігається тенденція до пошуку деякими регуляторними органами можливості виключення їх зі сфери дії Закону. Враховуючи вимоги світових організацій (Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Світового банку) щодо забезпечення незалежності у своїй діяльності НКРЕ, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг прагнуть одержати достатніх повноважень поза межами норм Закону для створення правил і норм у секторі, за яким вони здійснюють нагляд.

До проблемних питань провадження регуляторної політики на правозастосовному рівні слід також віднести:

– низьку якість підготовки аналізу регуляторного впливу, особливо на місцевому рівні (як наслідок низької якості відповідних методик);

- порушення вимог щодо поінформування громадськості про строк, протягом якого до розміщеного проекту регуляторного акта мають прийматися зауваження та пропозиції, відсутність адреси, на яку мають надсилатися зауваження та пропозиції;
- порушення строку проведення обговорень;
- неоприлюднення аналізу регуляторного впливу до розміщених проектів;
- невиконання органами виконавчої влади вимоги Закону щодо відстеження результативності регуляторних актів або проведення всіх видів відстеження формально, без відображення реального стану дієвості регуляторних актів;
- низьку кваліфікацію державних службовців, що відповідають в регуляторних органах за дотримання законодавства про регуляторну політику;
- відсутність навчальних програм у вищих навчальних закладах з підготовки фахівців у галузях права, економіки та державного управління з регуляторної політики у сфері господарської діяльності;
- недостатню консолідованість суб'єктів господарювання, їх об'єднань та наукових установ щодо правового впорядкування конкретних сфер регулювання.

Висновки. Державну регуляторну політику доречно визначити як інструмент та складову державної економічної політики, закріпивши це у ст. 10 ГК України. В розділі «Основні засади господарської діяльності» Кодексу слід виділити окрему главу «Засади здійснення державної регуляторної політики в галузі господарювання», у якій закріпити основні принципи, засади та механізми її реалізації в тісній взаємодії з іншими інструментами правового регулювання господарської діяльності, що дасть можливість усунути зазначену роз'єднаність різних сфер правового регулювання господарської діяльності.

Крім того, доцільно закріпити в ГК України функції і права суб'єктів господарювання та регуляторних органів у процесі реалізації регуляторної політики в сфері господарської діяльності, що стане поштовхом до більш активної участі суб'єктів господарювання та їх об'єднань у процесі обговорення та прийняття регуляторних актів органами виконавчої влади.

Цей чинник у свою чергу підвищить якість регуляторних актів і збалансованість інтересів держави та суб'єктів господарювання регуляторних актів, що приймаються органами державної влади та органами місцевого самоврядування.

В основу аналізу при прийнятті регуляторного акта має бути покладено кількісний аналіз впливу проекту рішення — аналіз витрат та вигод (*cost-benefit analysis*) як для суб'єкта господарювання, так і для держави.

На рівні Конституції України слід закріпити статус та повноваження спеціально уповноваженого органу влади з питань державної регуляторної діяльності та підтримки підприємництва. Керівник цього органу повинен підпорядко-

уватися безпосередньо Президенту або Верховній Раді України. До повноважень спеціально уповноваженого органу, крім існуючих, необхідно додати:

– проведення аналізу та погодження проєктів регуляторних актів, що затверджуються Президентом України та/або виносяться на сесії Верховної Ради України;

– право скасування регуляторних актів, які не відповідають принципам державної регуляторної політики (за винятком законів та актів Президента України);

– право надавати приписи щодо усунення порушень законодавства про державну регуляторну політику та законних прав суб'єктів господарювання;

– право накладання адміністративних та дисциплінарних санкцій за порушення законодавства про державну регуляторну політику та невиконання вимог актів реагування спеціально уповноваженого органу.

На рівні закону доцільно закріпити обов'язок регуляторних органів при розробці проєкту регуляторного акта організувати підготовку та опрацювання альтернативних проєктів декількома іншими органами влади, науковими установами та іншими організаціями, а також проведення конкурсу на кращий проєкт. При постановці завдання необхідно чітко визначити проблему, яку необхідно розв'язати за допомогою державного регулювання, мету та умови (щодо мінімальних витрат на впровадження і реалізацію та максимальний ефект як для суб'єктів господарювання, так і для держави).

Ввести до навчальних програм вищих навчальних закладів на факультетах адміністративного та господарського права, державного управління, економіки курси лекцій з основ регуляторної політики у сфері господарської діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/programa_reform_final_1.pdf
2. Інформація про здійснення органами виконавчої влади державної регуляторної політики у 2010 році [Електронний ресурс] / Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. — К., 2011. — Режим доступу: http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=184119&cat_id=33911
3. Нормотворчество по-русски. Половина правительственных актов вредна для бизнеса // RBC daily. — 2011. — 26 мая (№ 89 (1133)). — С. 3.
4. Ляпін Д. В. Мінімізація інституційного конфлікту інтересів як вимога побудови належної системи державного управління / Д. В. Ляпін // Реформування системи державного управління та державної служби: теорія і практика : зб. матеріалів наук.-практ. конф. за міжнар. участю (8 квітня 2011 р.) : у 2 ч. Ч. 2 / за наук. ред. В. С. Загорського. — Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. — С. 218–222.

5. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні : Закон України від 21.12.2000 р. № 2157-III // Офіц. вісн. України. — 2001. — № 4. — С. 1. — Ст. 105.
6. Юлдашев О. Х. Проблеми вдосконалення регуляторної політики в Україні : монографія / О. Х. Юлдашев. — К. : Парламент. вид-во, 2005. — 360 с.
7. Про концепцію вдосконалення державного регулювання господарської діяльності : Указ Президента України від 03.09.2007 р. № 816 // Офіц. вісн. України. — 2007. — № 30. — Ст. 602.

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ: ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО МЕХАНИЗМА

Колесников А. А.

Исследован и проанализирован опыт становления регуляторной политики как направления государственной деятельности по совершенствованию правового регулирования хозяйственных отношений, а также административных отношений между регуляторными органами и другими органами государственной власти и субъектами хозяйственной деятельности. Проанализировано современное положение регуляторной политики в сфере хозяйственной деятельности в Украине. Обозначены проблемы реализации регуляторной политики в современных условиях и доказана необходимость внесения соответствующих изменений в законодательство о государственной регуляторной политике для его дальнейшего совершенствования.

***Ключевые слова:** регуляторная политика, экономическая политика, дерегуляция, административная реформа, организационно-хозяйственные полномочия, Государственная служба Украины по вопросам регуляторной политики и поддержке предпринимательства.*

EXPERIENCE OF REGULATORY POLICY IN UKRAINE: ISSUES ON IMPROVEMENT OF LEGAL MECHANISM

Kolesnikov O. A.

Problems of accomplishment of regulatory policy in present conditions were defined and analyzed; necessity of relevant amendments to legislation on state regulatory policy for its further improvement was demonstrated. Directions for improvement of legal mechanism of regulatory policy accomplishment in economic activity were offered.

***Key words:** regulatory policy; economic policy; deregulation; administrative reform; executive economic authorities; State Service of Ukraine for Regulatory Policy and Entrepreneurship Development.*

УДК 346.22:332

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ВЛАСТИВІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ

*Т. І. Швидка, аспірантка
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Розглянуто питання необхідності державного програмування процесу підвищення конкурентоздатності національної економіки. Серед значної кількості програм соціального та економічного розвитку в державі не існує конкретної програми, спрямованої на розвиток конкурентоздатності національної економіки, національного товаровиробника та товарів і послуг, що ними виробляються. Доведено необхідність прийняття такої програми з обов'язковим структурним підрозділом, присвяченим саме заходам законодавчої політики, що забезпечували б досягнення такого результату.

Ключові слова: конкурентоздатність, економічна політика держави, програма економічного і соціального розвитку, господарсько-правові засоби підвищення конкурентоздатності, законодавча політика у сфері господарювання.

Постановка проблеми. Не є секретом, що технологічний рівень національного виробництва постійно знижується, залишаючи українську промисловість на рівні четвертого, а загалом третього технологічного укладів. Так, є винятки щодо літакобудівної, ракетобудівної промисловості, сектору інформаційних технологій, виробництва електроенергетичного обладнання, але вони не змінюють загальну ситуацію.

Отже, національна економіка втрачає потенціал подальшого розвитку, а отже і можливості забезпечити громадянам соціальні гарантії, передбачені в Конституції України. Однією з проблем такого становища є фактичне недооцінювання в діяльності держави фактора економічної конкурентоздатності як найважливішого об'єкта та спрямування діяльності держави в економічній сфері, а також майже повна відсутність правових механізмів їх реалізації.

Так, останнім часом у змісті державних програм діяльності уряду поняття «конкурентоздатність» посіло певне місце, але на рівні завдань та цілей спрямування зусиль держави в економічній сфері. В той же час чіткого алгоритму організаційних, ресурсних та власне законодавчих кроків у напрямі досягнення зростання конкурентоздатності на найближчі 10, 15, 25 років практично не існує.

Аналогічною є ситуація і в господарсько-правовому забезпеченні цієї властивості функціонування економічної системи. Так, держава приймає низку законів України, якими запроваджує спеціальні режими господарювання в окремих галузях. Дійсно, вони за своїм задумом мають стимулювати залучення інвестицій у продуктивну господарську діяльність, підвищувати її ефективність. Однак системного механізму забезпечення конкурентоздатності як окремої правової цілі не створено.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоздатності є надзвичайно актуалізованим з позиції як наукових досліджень, так і практичного менеджменту. В різні часи питаннями конкуренції і конкурентоспроможності займалися такі провідні вчені, як Ф. Котлер, К. Ісікава, П. Друкер, К. Сімпсон, В. Окрепілова, Е. Мінько, М. Кричевський, Р. Фатхутдінов, А. Коваленко, В. Андрійчук, В. Реутов, В. Савчук, М. Малік, О. Гудзинський та ін. Теоретичні та методологічні основи дослідження і вимірювання конкурентоспроможності трапляються ще у працях А. Сміта, Д. Рікардо, Ф. Найта, Дж. Робінсона, Й. Шумпетера, Е. Гекшера, Б. Оліна. Реалізацію конкурентних переваг в умовах глобалізації викладено в роботах М. Портера, Ж.-Ж. Ламбена, А. Томпсона, А. Стрикленда, М. Бруна та ін. З-поміж вітчизняних досліджень у цій царині потрібно виділити праці В. Александрової, Я. Базилюка, Ю. Бажала, Я. Белінської, В. Гальчинського, В. Гейця, В. Дергачової, Я. Жаліло, Б. Кваснюка, І. Крючкової, М. Скрипиченка, Л. Федулової, А. Філіпенка та ін.

Але господарсько-правові аспекти проблеми забезпечення конкурентоздатності не отримали в наукових дослідженнях необхідної уваги, незважаючи на надзвичайно високу актуальність питання.

Формулювання цілей. Мета статті — з'ясування місця проблеми забезпечення конкурентоздатності національної економіки в системі державної економічної політики та в системі державного програмування економічного розвитку. Адже тільки з'ясувавши ці питання, можливо визначити і систематизувати господарсько-правові засоби реалізації відповідної політики в системі господарського законодавства України.

Вклад основного матеріалу. Конкурентоздатність національної економіки, національних товаровиробників та окремих товарів і послуг, що ними виробляються, є найважливішим і визначальним показником ефективності економічної політики держави. Звичайно, що забезпечення конкурентоздатності є в першу чергу питаннями досягнення економічного результату. Процеси залучення необхідних інвестицій, упровадження інновацій, розбудова логістичних мереж, зміст державної підтримки тощо реалізуються в тому числі і в правовій формі за допомогою конкретних законодавчо встановлених господарсько-правових засобів. Ураховуючи це, слід передбачити, що завдан-

ня такого масштабу має отримати власне цілком системне законодавче забезпечення з позицій як господарсько-правового регулювання відповідних видів підприємницької діяльності, так і правового забезпечення механізму відповідного державного впливу, фіксації бюджетних пріоритетів держави в економічній сфері.

Конкурентоспроможність національної економіки — це здатність економічної системи забезпечувати за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників соціально-економічну оптимальність, яка виявляється у високій економічній ефективності. Стан конкурентоспроможності національної економіки, вітчизняних товарів та послуг, окремих підприємств усередині країни повинен стати одним з головних об'єктів державної економічної політики. М. Портер, який фактично започаткував теоретичні дослідження з проблем підвищення конкурентоспроможності національної економіки та ролі в цьому процесі інноваційної моделі економічного розвитку у своїй фундаментальній праці «The Competitive Advantage of Nations», оприлюдненої в 1990 р., виділяє умови, що впливають на конкурентну перевагу країн.

1. Факторні умови, необхідні для успішної конкуренції в цій галузі, наприклад, кваліфікована робоча сила чи інфраструктура.

2. Попит на внутрішньому ринку на продукцію чи послуги, що пропонуються цією галуззю.

3. Наявність у країні взаємопов'язаних та взаємопідтримуючих галузей, конкурентоспроможних на міжнародному ринку.

4. Умови, що існують у країні для створення і діяльності фірм, а також сам характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Крім того, існують ще такі чинники, як випадкові події і дії урядів, які істотно впливають на умови розвитку підприємництва в країні [15].

Отже, четвертий і останній пункти можна віднести до таких, що значною мірою визначаються змістом відповідного правового регулювання.

Як зазначено в Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної проблеми розвитку промисловості на період до 2017 року, схваленої Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 9 липня 2008 р. № 947-р, структурно-інноваційне вдосконалення виробництва стає визначальним чинником розвитку та підвищення конкурентоспроможності [8], а отже, існує необхідність впровадження ефективних механізмів інноваційної політики, які забезпечують конкурентоспроможність економіки. Результатом реалізації інноваційної політики держави має стати сутнісне підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг, що традиційно виробляються в Україні, але в першу чергу — створення нових секторів, галузей та видів виробництв, що засновані на новітніх, проривних технологіях, конкурентоспроможність яких визначається їх унікальністю та наявністю правових режимів захисту прав інтелектуальної

власності на об'єкти, що є складовими процесу виробництва або притаманні якісним властивостям самих товарів та послуг відповідної категорії. Як зазначено в Державній цільовій економічній програмі «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447 [4], утвердження інноваційної моделі розвитку — один з найважливіших системних чинників підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки та національної безпеки держави. Метою цієї програми є створення у 2009–2013 рр. в Україні інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки [4].

До неінноваційних чинників конкурентоспроможності можна віднести логістику, рекламу, в цілому маркетингові стратегії, зниження трансакційних витрат і зокрема податкового тиску на суб'єктів господарювання, скорочення строків митного оформлення товарів тощо. До цієї ж категорії слід додати низку міждержавних, міжнародних публічно-правових факторів, наприклад, вступання в дію угод про режим вільної торгівлі, про скасування окремих нетарифних обмежень на товари, що експортуються, тощо.

Зрозуміло, що названі фактори як окремі засоби підвищення конкурентоспроможності можуть бути створені, застосовані, використані у процесі формування та реалізації державної політики, зокрема у сферах надкористування, грошово-кредитної політики, політики у сфері заробітної плати, податкової політики, зовнішньоекономічної політики держави та ін. Ці напрями державної політики реалізуються через відповідну нормотворчу діяльність органів державної влади, ухвалення рішень у сфері ціноутворення, використання матеріального резерву, здійснення організаційних заходів в окремих сферах державного управління тощо. В цілому ж доцільно об'єднувати більшість зазначених факторів межами власне промислової політики держави.

Адже ні в Конституції України, зокрема серед норм, що визначають базові засади функціонування економічної системи та основні повноваження органів державної виконавчої влади у сфері економіки [1], ні в ГК України, що у ст. 10 детально визначає різні напрями економічної політики держави і серед них, зокрема, структурно-галузеву політику, інвестиційну, амортизаційну політику, політику інституційних перетворень, цінову політику, антимонопольно-конкурентну, бюджетну, податкову політику, грошово-кредитну, валютну та зовнішньоекономічну політику [2], політика держави, спрямована безпосередньо на підвищення конкурентоспроможності національної економіки, власної самостійної фіксації так і не отримала. В той час її доцільно розглядати як інтегративний напрям діяльності держави в економічній сфері. І хоча структурно-галузєва політика, спрямована на здійснення

державою прогресивних змін у структурі економіки, вдосконалення міжгалузевих та внутрішньогалузевих пропорцій, стимулювання розвитку галузей, які визначають науково-технічний прогрес, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції, зачіпає це питання як одну з власних цілей, однак вважаємо, що саме конкурентоспроможність має стати цілісним і самостійним напрямом економічної політики держави.

Доцільно звернути увагу на досвід ЄС, країни-члени якого цілеспрямовано проводять політику підвищення конкурентоспроможності національних економік через застосування відповідного програмування економічних процесів і посідають завдяки цьому високі місця в рейтингах конкурентоспроможності.

Як відомо, в ЄС прийнята Лісабонська стратегія, метою якої є створення європейської економіки як найбільш конкурентоспроможної у світі, динамічно інтегрованої, заснованої на передових технологіях, у якій конкурентоздатність піднесена до рівня одного з ключових політичних питань ЄС.

Для досягнення цілей оновленої Лісабонської стратегії і стимулювання економічного зростання та зайнятості в Європі була прийнята Рамкова програма конкурентоздатності та інновацій на період 2007–2013 років [14]. Програма підтримує заходи щодо закріплення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу в ЄС. Зокрема, вона орієнтує на використання інформаційних технологій, природоохоронних технологій та поновлюваних джерел енергії. У Сьомій рамковій програмі обґрунтовано необхідність підвищення конкурентоспроможності європейської промисловості з метою перетворення її на світового лідера в окремих секторах. Рамкова програма конкурентоспроможності та інновацій містить три складові: Програму підприємництва та інновацій, Програму сприяння поширенню інформаційно-комунікаційних технологій, Програму «Розумну енергію — Європі».

Таким чином, проблематика конкурентоспроможності в Україні також вимагає створення цілісної, системної наукової доктрини, що має бути схвалена на рівні вищих органів державної влади та отримати необхідну правову формалізацію як офіційне джерело (стратегії, концепції, доктрини, програми). Її положення, понятійний апарат визначають спрямованість та відповідні засоби державного впливу на економічні відносини, що мають набути універсального характеру для усіх законодавчих ініціатив у цьому напрямі. Зазначена доктрина має отримати не тільки економічне, організаційно-управлінське значення, а й значення правових засад для конструювання структури та змісту відповідних законодавчих документів, визначення складу механізмів державного регулювання, державної підтримки, правових умов господарювання тощо.

Розуміння проблематики конкурентоспроможності національної економіки на рівні, зокрема, виконавчої гілки державної влади, напевно, існує. Про-

блему зростання конкурентоспроможності включено у деякі державні цільові програми та концепції державних програм. Так, в Україні прийняті численні цільові програми, зокрема Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки; Концепція проекту Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 29 вересня 2010 р. № 1900-р [5]; Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р. № 389 [6]; Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 роки, схвалена постановою Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 р. № 1174 [7] та Концепція проекту Загальнодержавної цільової економічної проблеми розвитку промисловості на період до 2017 року, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 9 липня 2008 р. № 947-р [8] та інші цільові програми. Слід, однак, зазначити, що кожна з них має власне спрямування, а конкурентоспроможність як ключова властивість національної економіки і як основний критерій ефективного впливу держави на економічні відносини має фрагментарне забезпечення. Разом з тим стратегічною метою Концепції загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року є підвищення конкурентоспроможності економіки і забезпечення входження України в коло економічно розвинених країн світу за рахунок створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво і здатного до інноваційного розвитку промислового комплексу. Вона має реалізовуватися за такими пріоритетними напрямками промислового розвитку:

- оптимізація структури промислового виробництва з посиленням ролі внутрішнього ринку і прискореним розвитком наукоємних та високотехнологічних видів промислової діяльності;
- інноваційно-технологічна модернізація виробництва зі збільшенням проширення промислових виробництв новітніх технологічних укладів з поглибленим переробленням та випуском продукції кінцевого споживання;
- реалізація енергозберігаючої моделі розвитку з розширенням використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії, диверсифікацією енергопостачання та формуванням ефективної структури енергогенеруючих потужностей, упровадженням екологічно безпечних технологічних процесів [8].

Проблема, як уявляється, полягає зокрема у відсутності в класифікації державних програм, передбачених Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», затвердженим **Верховною Радою України** від 23 березня 2000 р. № 1602-III, окремого типу програм економічного розвитку, спрямованих саме на підвищення конкурентоспроможності національної економіки, національно-

го товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках товарів та послуг. Згідно зі ст. 1 цього Закону програма економічного і соціального розвитку України — документ, у якому визначаються цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку, засоби та шляхи їх досягнення, формується взаємоузгоджена і комплексна система заходів органів законодавчої і виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, спрямованих на ефективне розв'язання проблем економічного і соціального розвитку, досягнення стабільного економічного зростання, а також характеризуються очікувані зміни у стані економіки та соціальної сфери. У статті 4 зазначеного Закону передбачено розроблення програм економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей, районів та міст на короткостроковий період, а також програм розвитку окремих галузей. Визначено також, що в разі необхідності прогнозні і програмні документи економічного і соціального розвитку можуть розроблятися на більш тривалий період [3]. Програма підвищення конкурентоспроможності національної економіки може бути синонімом програм економічного розвитку, де ключовим питанням стане саме підвищення конкурентоспроможності. Вона має бути розроблена не на короткостроковий період, а саме на більш тривалий з огляду на зміни, які відбуваються у державі. Закон має визначити основні змістовні та структурні особливості формування відповідної програми підвищення конкурентоспроможності, метою якої має стати підвищення конкурентоспроможності національної економіки, національного товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках товарів та послуг, створення в Україні інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності, а також створення умов для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію реального сектору економіки та забезпечення сталого економічного розвитку. Ми бачимо інтегровану мету цієї програми, складену із існуючих програм розвитку інноваційної діяльності, інвестиційної діяльності, розвитку промисловості тощо, а отже, ці програми повинні мати залежний характер, адже підвищення конкурентоспроможності опосередковано є ключовою метою кожної із програм економічного розвитку держави.

Цікаво констатувати наявність в економічній літературі розробленої І. Крючковою Концепції Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 роки, метою якої є підвищення конкурентоспроможності національної економіки України шляхом ліквідації критичних відставань України від країн, що входять у світове інноваційне ядро, і створення нової якості життя та праці, а також привабливого середовища для бізнесу. В Концепції зазначається, що реалізація програми має забезпечити якісні зміни в економіці з одночасним підвищенням ефектив-

ності використання людського, виробничого і природного капіталу та забезпечення більш високого рівня соціального розвитку [10]. Слід підтримати авторку в розробленні цієї необхідної тематики, що зосереджує увагу саме на такій меті втручання держави в розвиток національної економіки шляхом проведення державної економічної політики, і різних механізмів впливу.

Зазначимо, що господарсько-правові засоби є дієвим інструментом впливу на умови накопичення капіталу, реалізації інвестиційної політики держави, визначення правових режимів інноваційного інвестування. Велику роль у сприянні галузевій конкурентоспроможності можуть відігравати заходи валютно-фінансової політики, наприклад, щодо зниження курсу національної валюти стосовно курсів валют основних країн-імпортерів, або навпаки — заходи щодо підвищення купівельної спроможності споживачів на внутрішньому рівні, активізація державних закупівель як форма підтримки національного товаровиробника та ін.

Урешті-решт найсистемнішою властивістю національної економіки є саме національна конкурентоспроможність. Певною мірою чинники, що її визначають, подібні до чинників галузевої конкурентоспроможності, до яких необхідно віднести загальний технічний рівень виробництва, якість професійної та вищої освіти, рівень продуктивності праці, функціонування ринку фінансових послуг, наявність національних інвестиційних ресурсів, а також інвестиційну привабливість країни для іноземних інвесторів.

Має значення і результативність регуляторної політики держави як на пряму державної політики, спрямованого на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, порядку та способів, що встановлені Конституцією та законами України [16]. Адже зниження адміністративного тиску спричиняє зниження трансакційних витрат підприємців і в такий спосіб впливає на зниження собівартості, а отже, зростання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Таким чином, на макрорівні — рівні національної конкурентоздатності слід визнати, що саме ця властивість функціонування національної економіки є інтегративним показником ефективності усіх напрямів державної економічної політики і усіх господарсько-правових механізмів, що спрямовані на їх реалізацію. Водночас досягнення цієї властивості є необхідною і достатньо гострою проблемою господарсько-правового забезпечення функціонування економічних відносин в Україні.

Висновки. Існує суспільно-політичне недооцінювання проблеми економічної конкурентоздатності, зокрема, у змісті програмних документів держави та системі напрямів її економічної політики.

Слід наголосити на відсутності цілісної системи організаційних, правових, ресурсних та інших заходів держави щодо розв'язання проблеми зростання конкурентоспроможності національної економіки.

Конкурентоспроможність як мета господарсько-правового впливу держави та систематика господарсько-правових засобів, що мають бути застосованими, повинна бути диференційована між рівнями її реалізації:

- конкурентоспроможність національної економіки;
- конкурентоспроможність галузей, кластерів;
- конкурентоспроможність виробництв;
- конкурентоспроможність товаровиробників;
- конкурентоспроможність товарів та послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України // Офіц. вісн. України. — 2003. — № 11. — Ст. 462.
2. Господарський кодекс України : затв. Верхов. Рада України 16 січня 2003 року № 436-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 18, 19–20, 21–22. — Ст. 144.
3. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України : Закон України від 23.03.2000 р. № 1602-III // Відом. Верхов. Ради. — 2000. — № 25. — Ст. 195.
4. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447.
5. Концепція проекту Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки : схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 29 вересня 2010 р. № 1900-р.
6. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р. № 389.
7. Про затвердження Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 р. № 1174.
8. Концепція проекту Загальнодержавної цільової економічної проблеми розвитку промисловості на період до 2017 року : схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 9 липня 2008 року № 947-р.
9. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації : монографія / за ред. Я. А. Жаліла ; Нац. ін-т стратег. дослідж. — К. : Знання України, 2005. — 388 с.
10. Крючкова І. В. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 рр. / І. В. Крючкова. — К. : ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, 2007 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.iee.org.ua/ru/publication/85>.

11. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер : пер. с англ. ; под ред. В. Д. Щетинина. — М. : Междунар. отношения, 1993. — 896 с.
12. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер ; пер. с англ. — М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. — 608 с.
13. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення : монографія / О. М. Бородіна, Т. В. Бурлай, Н. І. Горшкова та ін.; за ред. І. В. Крючкової; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. — К. : Основи, 2007. — 488 с.
14. Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP) (2007-2013) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://europa.eu/legislation_summaries/information_society/strategies/n26104_en.htm
15. Porter M. E. (1990, 1998). The Competitive Advantage of Nations / M. E. Porter. — N. Y., 1990.
16. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України від 11 вересня 2003 р. № 1160-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2004. — № 9. — Ст. 79.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК СВОЙСТВО НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

Швыдка Т. И.

Рассмотрен вопрос необходимости государственного программирования процесса повышения конкурентоспособности национальной экономики. Среди большого количества программ социального и экономического развития в государстве не существует конкретной программы, направленной на развитие конкурентоспособности национальной экономики, национального товаропроизводителя и товаров и услуг, производимых ими. Показана необходимость принятия именно такой программы со структурным разделом, посвященным именно законодательной политике в этой сфере экономических отношений.

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, экономическая политика государства, программа экономического и социального развития, правовые средства повышения конкурентоспособности.*

COMPETITIVENESS AS A PECULIARITY OF THE NATIONAL ECONOMY: ASPECTS OF ECONOMIC LAW

Shvydkaya T. I.

The issues of the necessity in the state programming process of increasing competitiveness in national economy are considered. Among many programmes of social and economic development in the state there is no the specific programme, which is directed at the development of the competitiveness of national economy, national products. In this

article the necessity of accepting such a programme is shown with a structured subdivision, which is devoted to legislative policy in this sphere of economic relations.

Key words: *competitiveness, economic policy of the state, programme of social and economic development, legal means of increasing the competitiveness.*

УДК 343.2

СТАДІЇ ВЧИНЕННЯ ЗЛОЧИНУ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ ПРАВОМ УКРАЇНИ ТА АНГЛІЇ: ПОРІВНЯЛЬНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

*І. О. Зінченко, кандидат юридичних наук, доцент
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Розглянуто стадії злочину за кримінальним законодавством України і Англії. Здійснено порівняльно-правовий аналіз інститутів готування і замаху на злочин за КК України і попередньої злочинної діяльності за статутами англійського права. Встановлено їхні спільні риси та відмінності, особливості відповідальності та призначення покарання. Наведено рішення англійських судів у конкретних справах.

Ключові слова: *стадії злочину, готування до злочину, замах на злочин, спонукання, змова, добровільна відмова.*

Постановка проблеми. Важливою тенденцією у розвитку вітчизняного кримінального законодавства є його гармонізація із законодавством європейських держав. Євроінтеграційні процеси вимагають від нашої держави дотримання загальноєвропейських стандартів з прав людини і громадянина, сприйняття базових міжнародних принципів у боротьбі зі злочинністю. На цьому шляху значної актуальності набувають вивчення і узагальнення законодавчого досвіду інших країн, у тому числі тих, де джерелом права є прецедент. Це дає можливість не тільки пізнати зміст і сутність основних інститутів зарубіжного кримінального права, а й порівняти їх із національним кримінальним законодавством, зробити висновки щодо можливості запозичення позитивного досвіду європейських країн та імплементації у вітчизняне законодавство окремих дефініцій та формулювань. Зазначене дає підстави вважати, що дослідження попередньої злочинної діяльності, а також особливостей кримінальної відповідальності за незакінчені злочини на прикладі зіставлення відповідних норм українського і англійського кримінального права матиме неабияку користь для подальшого розвитку вчення про злочин та його стадії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями у сфері порівняльного кримінального права України та зарубіжних держав, зокрема представників англосаксонської правової сім'ї, займалися такі науковці, як А. Савченко, Ю. Старовойтова, М. Хавронюк, С. Яценко та ін. Утім, у більшості наукових праць докладного аналізу стадій вчинення злочину на підставі їхнього зіставлення із відповідними інститутами англійського права не здійснювалося, багато питань щодо з'ясування сутності відмінностей між ними не розглядалися.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення правової природи й ознак інституту стадій злочину за Кримінальним кодексом України (далі — КК України) порівняно із нормами, які передбачають види попередньої злочинної діяльності в англійському кримінальному праві, аналіз судових рішень та з'ясування їх ролі у формуванні змісту відповідних правових норм.

Виклад основного матеріалу. Згідно із доктриною кримінального права України стадії вчинення злочину — це визначені етапи підготовки і здійснення умисного злочину, що розрізняються між собою за характером вчинених дій, моментом припинення злочинної діяльності і ступенем реалізації злочинного наміру. Чинному кримінальному праву України відомі три стадії вчинення злочину: 1) готування до злочину; 2) замах на злочин; 3) закінчений злочин.

Готування до злочину та замах на злочин є видами попередньої злочинної діяльності і мають назву незакінченого злочину (ст. 13 КК України). Їх ознаки закріплені відповідно у статтях 14 та 15 КК України.

Ознаки закінчених злочинів описані в диспозиціях статей Особливої частини КК. За чинним кримінальним правом України кримінальна відповідальність настає як за закінчений злочин, так і за незакінчену злочинну діяльність. У разі, якщо особа не довела злочин до кінця з причин, що не залежали від її волі, говорять про склад готування до злочину чи про склад замаху на злочин.

На відміну від кримінального права України поняття попередньої злочинної діяльності за англійським правом не пов'язане зі стадіями вчинення злочину, а виражається в окремих самостійних посяганнях. Англійська кримінально-правова доктрина стверджує, що відповідальність і покарання повинні тягти за собою будь-які діяння особи, що свідчать про її злочинний намір. Виходячи з цього, в англійському кримінальному праві існують спеціальні інститути, схожі на наші стадії злочину: 1) спонукання до вчинення злочину (*solicitation*)¹; 2) змова (*conspiracy*) та 3) замах на злочин (*attempt*), за допомогою яких встановлюється відповідальність за попередню злочинну діяльність, котра ще не спричинила реальної шкоди. С. Яценко зазначає, що такі злочини можуть бути охарактеризовані як первісні злочини чи такі злочини, що ставлять під загрозу [15, с. 68].

Першою стадією умисного злочину в кримінальному праві України вважається готування. Згідно із ч. 1 ст. 14 КК України готуванням до злочину визнається підшукування або пристосування засобів чи знарядь, підшукуван-

¹ У деяких джерелах цей вид посягання перекладають як підмовництво.

ня співучасників або змова на вчинення злочину, усунення перешкод, а також інше умисне створення умов для вчинення злочину. Таким чином, готування завжди припускає вчинення певних дій, що створюють умови для заподіяння шкоди об'єкту посягання. Це відрізняє готування від виявлення наміру, яке за кримінальним правом України не визнається стадією вчинення злочину і не тягне за собою кримінальну відповідальність.

Англійське кримінальне право також виходить із того, що для настання кримінальної відповідальності недостатньо тільки наміру вчинити злочин, необхідна ще й певна злочинна поведінка, якою завдається реальна шкода правоохоронюваним цінностям. Така поведінка має виражатися в дії чи бездіяльності, так званому *overt act*. Винятком є тільки політичні злочини, на які зазначене правило ніколи не поширювалося. Зокрема, починаючи з XIV ст., згідно зі статутами такі злочини каралися навіть за виявлення наміру, незалежно від фактично заподіяної шкоди.

Отже, в англійському кримінальному праві поняття попередньої злочинної діяльності полягає у трьох вироблених загальним правом самостійних категоріях злочинів, для яких характерним є незакінченість реалізації злочинного наміру при здійсненні в цьому напрямі будь-якої дії або бездіяльності. Виходячи з цього, більш за все схожими на готування до злочину за КК України є такі поняття англійського кримінального права, як спонукання до злочину та змова.

Спонуванням є схилення іншої особи до вчинення злочину. При цьому мається на увазі тільки таке спонування, що не викликало наслідків і не призвело до вчинення злочину в дійсності (так би мовити, «невдале» спонування). Остаточно положення про відповідальність за спонування до злочину були сформульовані у 1801 р. в рішенні суду Королівської Лави у справі Хіггінса.

Так, Хіггінс підбурював Дікенса викрасти майно, що належало його господарю. Дікенс відмовився вчиняти крадіжку і повідомив у поліцію про підбурювання з боку Хіггінса. Суддя, що виносив рішення у даній справі, зазначив таке: «Ми маємо справу з обвинуваченням у вчиненні діяння, яке виявилося у реально існуючому спонуванні слуги пограбувати свого господаря, а не у простому намірі або бажанні, аби він таке вчинив. Схилення або спонування іншого, незважаючи на те, якими засобами воно реалізується, є закінченою дією і має бути покаране» [10, с. 58].

Таким чином, в Англії, ще у XIX ст. склався інститут спонування, який має такі риси: 1) встановлення кримінальної відповідальності за схилення особи до вчинення злочину та 2) принципова незакінченість злочину. Цими ознаками спонування відрізняється від підбурювання до злочину, яке є видом співучасті і пов'язується тільки із закінченим злочином. Отже, якщо наслідком підбурювання було вчинення закінченого злочину, то воно поглинається більш тяжким злочином, і винний несе відповідальність як співучасник цього злочину.

Слід зазначити, що в англійському праві кримінальна відповідальність встановлюється і за замах на спонування. Наприклад, особа може бути визна-

на винною у спонуканні іншої особи до вчинення злочину, навіть якщо остання не мала реальної можливості вчинити цей злочин. Так, у 1974 р. Рансфорд був обвинувачений у тому, що написав листа, у якому містилася пропозиція вчинити злочин, хоча цей лист не був отриманий адресатом. Ці дії були визнані замахом на спонукання.

Як бачимо, інститут спонукання протягом майже двохсот років розвивався від прецеденту до прецеденту. Він є наочним прикладом того, як із суми прецедентів поступово виникла норма, що міцно увійшла в сучасне кримінальне право Англії.

Наступним видом попередньої злочинної діяльності за англійським кримінальним правом є змова. Вона має свої витоки із Середньовіччя. Так, із XIII ст. в прецедентах уже є посилання на змову щодо дій, пов'язаних із вчиненням злочинів. Змова вважається злочином і за загальним, і за статутним правом. Класичне визначення змови ще у 1832 р. сформулював англійський суддя лорд Денман у справі Джонса: змовою є домовленість щодо вчинення протиправних дій або щодо вчинення правомірних дій протиправними засобами [14, с. 277–278]. Таким чином, змова займає проміжне місце між спонуканням і замахом. Як правило, злочин починається зі спонукання, згодом між особами виникає змова, яка потім може перерости у замах.

За статутним правом змовою визнається домовленість двох або більше осіб про вчинення злочину, якщо злочин вчинено відповідно до намірів його учасників. При цьому відповідальність за статутну змову не поширюється на необережні злочини, а також якщо особа, з якою винний вступив у змову, є можливою жертвою злочинів. Статутна змова не може каратися більш суворим покаранням, ніж злочин, на який вона була спрямована.

Згідно з § 5 Закону Англії про кримінально-караний замах Criminal Attempts Act (1981 р.), що вніс зміни в поняття змови, яке було визначене в попередньому Законі про кримінальне право Criminal Law Act (1977 р.), особа вважається винною у змові на вчинення злочину, якщо вона домовляється із будь-якою іншою особою чи особами про вчинення у майбутньому певних дій, які підпадають під ознаки одного або декількох злочинів і мають бути вчинені одним або декількома учасниками змови [4, с. 19]. При цьому відсутність реальної можливості реалізувати спільний план не виключає злочин змови і відповідальність за його вчинення.

Змова, так само як і спонукання, є не стадією вчинення злочину (як це має місце у кримінальному праві України), а самостійним окремим злочином, оскільки кримінальна відповідальність за неї настає незалежно від того, чи було вчинено в реальності намічений злочин. Більш того, заплановані при змові дії іноді можуть мати незлочинний характер (вчинення правомірної дії протиправними засобами). Домовленість щодо таких дій взагалі може не являти собою стадії розвитку злочинного діяння.

Злочин змови за загальним правом може бути спрямований на відчуження власності шляхом обману, заподіяння шкоди суспільним інтересам, громадській моралі та гідності, грубе порушення публічної благопристойності тощо.

Змова, як і спонукання до злочину, вважається принципово незакінченим діянням. Явною дією, що дозволяє притягати до кримінальної відповідальності за змову, у цьому випадку є сама домовленість про те, аби здійснити неправомірну дію або правомірну дію неправомірними засобами. Учасник злочинної змови підлягає покаранню в силу самого факту домовленості.

Істотною ознакою змови є участь у ній не менше двох осіб. При цьому кожний учасник змови має бути згодним на вчинення злочину спільно з іншими учасниками і усвідомлювати це. Наприклад, не може визнаватися винною у злочині змови особа, яка має намір допомогти іншій особі у вчиненні злочинного діяння, але не говорить їй про це. Цікавою особливістю англійського кримінального права також є те, що угоди між чоловіком і дружиною не можуть вважатися змовою, оскільки з погляду англійського права юридично чоловік і дружина визнаються однією особою. Утім це правило застосовується тільки у випадках, коли сторони перебувають у зареєстрованому шлюбі під час змови. Укладення шлюбу між ними у майбутньому не виключає кримінальної відповідальності [10, с. 64].

Відповідно до чинного КК України (ч. 1 ст. 15) замахом на злочин є вчинення особою з прямим умислом діяння (дії або бездіяльності), безпосередньо спрямованого на вчинення злочину, передбаченого відповідною статтею Особливої частини КК, якщо при цьому злочин не було доведено до кінця з причин, що не залежали від її волі. Таким чином, замах на злочин характеризується низкою об'єктивних і суб'єктивних ознак. Об'єктивні ознаки замаху:

1) вчинення дії або бездіяльності, безпосередньо спрямованих на вчинення злочину, тобто при замаху завжди починається виконання об'єктивної сторони злочину;

2) злочин при замаху не доводиться до кінця;

3) злочин не доводиться до кінця з причин, що не залежать від волі винного.

Суб'єктивна ознака замаху на злочин полягає у тому, що це завжди умисне діяння, тобто замах можливий тільки з прямим умислом.

У кримінальному праві України залежно від суб'єктивного критерію, замах на злочин поділяють на закінчений та незакінчений. Закінчений замах має місце там, де особа виконала всі дії, які вважала необхідними для доведення злочину до кінця, але злочин не було закінчено з причин, які не залежали від її волі (ч. 2 ст. 15).

Незакінчений замах має місце там, де особа з причин, що не залежали від її волі, не вчинила усіх дій, які вважала необхідними для доведення злочину до кінця (ч. 3 ст. 15).

Крім того, в теорії і практиці кримінального права України виділяють так званий «непридатний замах», який також може бути двох видів: замах на «непридатний об'єкт (предмет)» та замах з «непридатними засобами».

Замах на «непридатний об'єкт (предмет)» має місце там, де об'єкту (предмету) посягання не притаманні необхідні властивості або взагалі об'єкт (предмет) є відсутнім, унаслідок чого винний не може довести злочин до кінця. Наприклад, особа вважає, що стріляє в живу людину, а насправді стріляє в труп.

Замах з «непридатними засобами» є тоді, коли особа помилково чи через незнання застосовує такі засоби для вчинення злочину, які об'єктивно не здатні призвести до бажаного результату, наприклад, використовує для отруєння замість отрути нешкідливий порошок. За кримінальним правом України відповідальність за «непридатний замах» настає на загальних підставах, як за попередню злочинну діяльність, виходячи із спрямованості умислу винного.

В англійському праві інститут замаху сформувався наприкінці XVIII — на початку XIX ст. У завершеному вигляді за загальним правом була сформульована така норма щодо відповідальності за замах. Замахом визнавалася умисна дія, яка безпосередньо пов'язана із вчиненням злочину і може призвести до закінченого злочину, якщо вона не буде перервана і якщо винний не відмовиться від її вчинення. Отже, загальне право для наявності замаху вимагало, аби: 1) в особи був намір вчинити злочин; 2) особа вчинила будь-яке діяння, спрямоване на здійснення цього наміру.

Згідно із Законом Англії про кримінально караний замах Criminal Attempts Act (1981 р.) замах було визнано статутним злочином. За п. 1 ст. 1 цього Закону в замаху на злочин винною визнається особа, якщо вона з наміром вчинити злочин виконає дії, що є більшими, ніж просте готування до вчинення злочину [4, с. 18].

Як видно із цього визначення, розмежувати замах на злочин і готування до злочину досить складно. Для цього в англійському праві використовуються концепції «найближчого кроку» або «останнього кроку» (*last proximate step*), які повністю залишені на розсуд суду. Через це, на думку Ф. Решетнікова, можливості судового свавілля щодо оцінювання певних дій як замаху і відповідно як кримінально караних в англійській правовій системі ще більші, ніж в системі континентального права [7, с. 130]. Отже, питання про те, чи є дії обвинуваченого замахом або готуванням до злочину, має вирішуватися окремо у кожній конкретній справі, виходячи з її обставин.

«Розпливчасте» визначення у законі поняття замаху призводить до того, що в англійській правозастосовній практиці немає одноставного розуміння його змісту. Так, в одних випадках суди вважають дії, які по суті є готуванням, як замах, і карають за їх вчинення; в інших — вчинений замах унаслідок нечіткого критерію «найближчого кроку» розглядається як готування, і винна особа не притягається до відповідальності [6, с. 32–36].

Утім, класичним у питанні щодо розмежування замаху на злочин і готування до злочину вважається рішення англійського суду, винесене у 1915 р. у справі ювеліра Робінса.

Ювелір Робінс з метою одержання страхової премії сховав коштовності, які мав у себе, зв'язав себе і почав кликати на допомогу. Пізніше в поліції він заявив, що на нього було вчинено бандитський напад. При перевірці заяви Робінса «викрадені» коштовності були у нього виявлені, у зв'язку з чим йому було пред'явлене обвинувачення в замаху на шахрайство. Суд виправдав Робінса, зазначивши в рішенні, що в його діях мало місце тільки готування до вчинення злочину, але не було зроблено кроку в самому вчиненні злочину.

Отже, об'єктивним критерієм замаху оголошувався «найближчий крок» до вчинення злочину. Саме він, на думку суду, і повинен визначати розходження між замахом на злочин та іншими некараними формами виявлення умислу, в тому числі готуванням. Якби Робінс пред'явив страховій компанії претензію на одержання страхової премії, то вважалося б, що «найближчий крок» ним було зроблено [3, с. 95; 13, с. 90].

Вочевидь, що критерій «найближчого кроку» страждає на істотну невідзначеність. У теперішній час суди визнають ним будь-яку дію, спрямовану на вчинення злочину, навіть якщо вона і не вийшла за межі готування. Головною умовою тут вважається наявність однозначно встановленого умислу на вчинення цього злочину.

Англійське право також не знає поділу замаху на закінчений та незакінчений. Що стосується «непридатного замаху», то спочатку загальне право вимагало вставлення «очевидної можливості вчинити злочин». Тому будь-який замах на «непридатний об'єкт» чи з «непридатними засобами» не був караним. Згодом становище змінилося. Якщо в рішенні суду у справі Колінза в 1865 р. спроба крадіжки з порожньої кишені не була визнана кримінально караним діянням, то вже в 1892 р. у справі Рина, Аткінса та Джексона суд постановив рішення, згідно з яким намір вчинити крадіжку з порожньої кишені було визнано злочинним замахом.

Класичним прикладом справи про замах з «непридатними засобами» є справа Уайта, рішення з якої було винесено у 1910 р. [10, с. 71]. Уайт обвинувачувався у вбивстві матері. Свідки показали, що він поклав ціанистий калій у напій, приготований для хворої матері, яка потім була знайдена мертвою. Лікарі встановили, що смерть настала не від отрути, а від серцевої недостатності. Крім того, було з'ясовано, що обвинувачуваний вважав кількість отрути смертельною, хоча в дійсності це було не так, і використана кількість отрути не могла призвести до смерті. Уайт був визнаний винним у вчиненні замаху на вбивство, а Апеляційний суд у своєму рішенні зазначив, що таке діяння є замахом на вбивство, навіть якщо отрути була недостатня кількість, і що людина може бути засуджена за замах на вбивство шляхом повільного отруєння після того, як спробувала дати першу дозу отрути¹.

¹ Зауважимо, що у чинній судовій практиці Англії із цього питання існують доволі суперечливі рішення. Так, у справі *Naughton v Smith* (1973) члени Палати лордів, що її розглядали, зробили висновок про те, що дії особи, котра передала речі, які, як вона вважала, були викрадені, а насправді вони такими не були, не містять ознак замаху на відповідний злочин (Старовойтова Ю. Г. Загальна частина кримінального права Англії та США / Ю. Г. Старовойтова. — К. : Атіка, 2012. — С. 54).

Певні відмінності українського та англійського кримінального права мають місце й при вирішенні питань щодо караності незакінченого злочину. Так, у кримінальному праві України згідно із приписами ст. 16 КК України відповідальність за попередню злочинну діяльність настає за статтями 14 та 15 КК України і за тією статтею Особливої частини КК, яка передбачає відповідальність за закінчений злочин (наприклад, відповідальність за закінчений замах на умисне вбивство без обтяжуючих обставин настає за ч. 2 ст. 15 і ч. 1 ст. 115 КК України). При цьому згідно із положеннями ч. 2 ст. 14 КК України готування до злочину невеликої тяжкості не тягне за собою кримінальної відповідальності.

При призначенні покарання за готування до злочину і замах на злочин, виходячи із приписів ст. 68 КК України, суд ураховує: 1) ступінь тяжкості вчиненого особою діяння; 2) ступінь здійснення злочинного наміру; 3) причини, внаслідок яких злочин не було доведено до кінця.

Крім того, у КК України наразі є норма, що зобов'язує суд призначати менш суворе покарання за незакінчений злочин порівняно із закінченим злочином. Так, за вчинення готування до злочину строк або розмір покарання не може перевищувати половини максимального строку або розміру найбільш суворого виду покарання, передбаченого санкцією статті (санкцією частини статті) Особливої частини КК, а за вчинення замаху на злочин відповідно строк або розмір покарання не може перевищувати двох третин максимального строку або розміру найбільш суворого виду покарання, передбаченого санкцією статті (санкцією частини статті) Особливої частини КК (частини 2, 3 ст. 68 КК України). Отже, призначаючи покарання за незакінчений злочин, українські суди в усіх випадках зобов'язані враховувати те, що злочин не було доведено до кінця.

В англійському праві до прийняття Закону про кримінальне право Criminal Law Act (1977 р.) спонукання до будь-якого злочину переслідувалося із обвинувальним актом, що викликало серйозну критику англійських юристів. Іноді навіть виходило, що спонукання до малозначного злочину розглядалось як більш серйозне діяння, ніж те, на яке воно було спрямоване. Із прийняттям Закону про кримінальне право (1977 р.) та Закону Англії про Суди магістратів Magistrates' Courts Act (1980 р.) ця невідповідність була усунута. Наразі спонукання карається на розсуд суду. Однак покарання за нього відповідно до п. 45 Закону 1980 р. не може бути більш суворим, ніж за вчинення самого злочину, спонукання до якого здійснювалося.

Відповідальність за змову визначається у такий спосіб. Якщо задуманий злочин є вбивством чи будь-яким іншим злочином, за який покарання прямо визначене в законі, або злочином, за який передбачене довічне тюремне ув'язнення, або злочином, що переслідується з обвинувальним актом, за який не встановлено верхню межу строку тюремного ув'язнення, то винний у змові карається довічним ув'язненням (п. 3 Закону 1977 р.) [4, с. 17].

В інших випадках покарання призначається в розмірі строку тюремного ув'язнення, передбаченого за відповідний злочин. Якщо змова спрямована на вчинення двох чи більше злочинів, то може бути призначене найсуворіше з передбачених за ці злочини покарань.

За змову, що спрямована на вчинення злочину, англійські суди досить часто призначають більш суворе покарання, ніж за відповідний закінчений злочин, вчинений однією особою. Так відбувається тому, що в англійському праві будь-яка форма співучасті вважається більш небезпечним явищем, ніж вчинення злочину однією особою.

Стосовно замаху в Англії діє принцип його караності як аналогічного закінченого злочину. Відповідно до п. 1 ч. 4 Закону Англії про кримінально-каранний замах *Criminal Attempts Act* (1981 р.), якщо злочин, на який було вчинено замах, є вбивством чи іншим злочином, за який в законі прямо визначене покарання, то він карається довічним тюремним ув'язненням. У всіх інших випадках замах карається так само, як і відповідний закінчений злочин, але при цьому Законом про кримінальне право (1977 р.) було введено правило, за яким покарання за замах не може перевищувати покарання, передбаченого за вчинення того злочину, на який стався замах [4, с. 19].

Із стадіями злочину тісно пов'язане питання щодо добровільної відмови при незакінченому злочині. У кримінальному праві України це поняття визначене у ч. 1 ст. 17 КК України, де зазначається, що добровільною відмовою від доведення злочину до кінця визнається добровільне й остаточне припинення особою за своєю волею готування до злочину або замаху на злочин, якщо при цьому особа усвідомлювала можливість доведення злочину до кінця. У частині 2 цієї статті сформульовано правові наслідки добровільної відмови: вона є обставиною, за наявності якої особа не підлягає кримінальній відповідальності, за умови, що вчинене діяння не містить ознак іншого складу злочину.

В англійському кримінальному праві проблема добровільної відмови законодавчо не розв'язана. З одного боку, за загальним правом, де замах вважається самостійним злочином, питання про добровільну відмову взагалі не може виникати. Якщо дії, які утворюють замах, вчинені, то злочин має місце незалежно від наступного поводження виконавця і, зокрема, від того, добровільно чи ні останній відмовився від завершення злочину. З другого боку, в англійській кримінально-правовій доктрині іноді зазначається, що особа може уникнути кримінальної відповідальності за підбурювання чи пособництво при добровільній відмові від спільного вчинення злочину. При цьому відмова повинна відбутися до того, як виконавець закінчить злочин, або до того, як настануть шкідливі наслідки.

Зазначені правила сформульовані в прецедентах і працях юристів. У законодавстві їх немає. Тому в деяких випадках добровільна відмова звільняє від кримінальної відповідальності (наприклад, коли дії виконавця вийшли за межі суто

підготовчих до злочину). Немає і єдиної думки щодо того, у якій формі повинна здійснюватися добровільна відмова. Загальне правило вимагає, аби відмова неодмінно була діяльною, виявлялася в активній поведінці особи. Пасивне (поза волею особи) усунення від вчинення злочину (наприклад, арешт, що перешкодив участі у злочині) не звільняє її від кримінальної відповідальності.

Висновки. Проведений аналіз стадій вчинення злочину за кримінальним правом України та Англії дає підстави сверджувати, що у них різна правова природа. За КК України стадії не є окремими караними діями, не створюють самостійної підстави кримінальної відповідальності, а визнаються видами незакінченого умисного злочину, ознаки якого передбачені у відповідній статті Особливої частини КК. Через це кваліфікація незакінченого злочину здійснюється за статтею Особливої частини КК і з посиланням на ч. 1 ст. 14 (при готуванні) або ст. 15 КК України (при замаху).

За англійським правом готування і замах є не стадіями злочину, а окремими самостійними посяганнями, для яких характерним є незакінчена реалізація злочинного наміру при вчиненні певної дії чи бездіяльності.

За КК України розмежування готування і замаху не створює особливих проблем, адже їх ознаки не збігаються. За англійським правом розмежувати замах і готування досить складно, а іноді неможливо. Це залежить виключно від розсуду суду і обставин конкретної справи.

У будь-якому разі дослідження ознак готування і замаху на підставі порівняння відповідних норм кримінального права України і Англії може бути використане для подальшого вдосконалення вітчизняного законодавства і гармонізації його з кримінальним правом європейських країн.

ЛІТЕРАТУРА

1. Есаков Г. А. Уголовное право зарубежных стран / Г. А. Есаков, Н. Е. Крылова, А. В. Серебренникова. — М. : Проспект, 2008. — 336 с.
2. Крылова Н. Е. Уголовное право зарубежных стран / Н. Е. Крылова, А. В. Серебренникова. — М. : Зерцало, 1998. — 268 с.
3. Малиновский А. А. Сравнительное правоведение в сфере уголовного права / А. А. Малиновский. — М. : Междунар. отношения, 2002. — 376 с.
4. Уголовное законодательство зарубежных стран (Англии, США, Франции, Германии, Японии). Сборник законодательных материалов / под ред. И. Д. Козочкина. — М. : Зерцало, 1999. — 352 с.
5. Лейленд Пітер. Кримінальне право: Злочин, покарання, судочинство (англійський підхід) / Пітер Лейленд ; пер. з англ. П. Тарашук. — К. : Основи, 1996. — 207 с.
6. Преступление и наказание в Англии, США, Франции, ФРГ, Японии: Общая часть уголовного права. — М. : Юрид. лит., 1991. — 288 с.
7. Решетников Ф. М. Буржуазное уголовное право — орудие защиты частной собственности / Ф. М. Решетников. — М. : Юрид. лит., 1982. — 278 с.

8. Старовойтова Ю. Г. Загальна частина кримінального права Англії та США : навч. посіб. / Ю. Г. Старовойтова. — К. : Атіка, 2012. — 104 с.
9. Уголовное право буржуазных стран. Общая часть. Сборник законодательных актов / под ред. А. Н. Игнатова, И. Д. Козочкина. — М. : Изд-во УДН, 1990. — 312 с.
10. Уголовное право зарубежных стран. Общая часть / под ред. И. Д. Козочкина. — М. : Омега-Л, 2003. — 576 с.
11. Уголовное право зарубежных стран: Общая и Особенная части : учебник / под ред. И. Д. Козочкина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Волтерс Клувер, 2010. — 1056 с.
12. Уголовное право буржуазных стран. Общая часть. Сборник законодательных актов. — М. : Изд-во Ун-та дружбы народов, 1990. — 886 с.
13. Уголовное право и уголовный суд Англии / под ред. Н. Н. Полянского. — М. : Юрид. лит., 1969. — 399 с.
14. Smith J. C. Criminal Law / J.C. Smith, B. Hogan. — L., 1996. — 1036 с.
15. Яценко С. С. Основні питання Загальної частини кримінального права іноземних держав : навч. посіб. — К. : ВД «Дакор», 2013. — 168 с.

СТАДИИ СОВЕРШЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПО УГОЛОВНОМУ ПРАВУ УКРАИНЫ И АНГЛИИ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

Зинченко И. А.

Рассмотрены стадии преступления по уголовному законодательству Украины и Англии. Осуществлен сравнительно-правовой анализ институтов приготовления к преступлению и покушения на преступление по УК Украины и предварительной преступной деятельности по уставам английского права. Установлены их общие черты и различия, особенности ответственности и назначения наказания. Приведены решения английских судов по конкретным делам.

***Ключевые слова:** стадии преступления, приготовление к преступлению, покушение на преступление, предварительная преступная деятельность, сговор, добровольный отказ.*

THE STAGE OF COMMISSION OF A CRIME IN CRIMINAL LAW OF UKRAINE AND ENGLAND: THE COMPARATIVE AND LEGAL ANALYSIS

Zinchenko I. A.

In the article the stages of crime under the criminal legislation of Ukraine and England are considering. A comparative legal analysis of such institutes as the preparation for crime and the criminal attempt under the Criminal Code of Ukraine

and previous criminal activity which is prompting, conspiracy and attempt under the English law statutes is making. Their similarities and differences, the peculiarities of responsibility and imposition of punishment are establishing. The decisions of the English courts from the specific cases are given.

Key words: *stages of crime, preparation for crime, criminal attempt, prompting, conspiracy, voluntary renunciation.*

УДК. 343.22

СЛУЖБОВІ ОСОБИ І ОСОБИ, ЯКІ ЗДІЙСНЮЮТЬ ПРОФЕСІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ, ПОВ'ЯЗАНУ З НАДАННЯМ ПУБЛІЧНИХ ПОСЛУГ, ЯК СПЕЦІАЛЬНІ СУБ'ЄКТИ ЗЛОЧИНУ: АНАЛІЗ ЗАКОНОДАВЧИХ НОВЕЛ

*А. С. Осадча, аспірантка
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Досліджено такі спеціальні суб'єкти злочину, як службові особи і особи, які здійснюють професійну діяльність, пов'язану з наданням публічних послуг. При вирішенні цього питання проаналізовано нормативно-правові акти, а також різні доктринальні погляди щодо зазначених спеціальних суб'єктів злочину.

Ключові слова: *спеціальний суб'єкт злочину, службова особа, особи, які здійснюють професійну діяльність, пов'язану з наданням публічних послуг, юридичні особи приватного права, юридичні особи публічного права.*

Постановка проблеми. Внаслідок реформування антикорупційного законодавства до Кримінального кодексу України (далі — КК України) було внесено зміни, що спричинили появу в ньому нових видів спеціальних суб'єктів злочину. Таким чином, виникає проблема вивчення цих суб'єктів: визначення, встановлення їх ознак та розмежування між собою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз нормативно-правових актів та літературних джерел свідчить, що дослідження таких спеціальних суб'єктів злочину, як службова особа та особи, що здійснюють професійну діяльність, пов'язану з наданням публічних послуг, потребують комплексного підходу. Проблеми відповідальності зазначених спеціальних суб'єктів до-

сліджували порівняно небагато вітчизняних науковців, оскільки зміни в законодавстві відбулися недавно. Зокрема, цією проблемою займалися В. Тютюгін, М. Хавронюк, Є. Стрельцов. Це дає змогу стверджувати, що подальше вивчення досліджуваної теми з метою правильної кваліфікації злочинів є доцільним.

Формулювання цілей. Основна мета статті полягає у всебічному дослідженні таких спеціальних суб'єктів злочину, як службова особа та особи, що здійснюють професійну діяльність, пов'язану з наданням публічних послуг.

Виклад основного матеріалу. 11 червня 2009 р. Верховна Рада України ухвалила три закони — «Про засади запобігання та протидії корупції» № 1506-VI, «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні правопорушення» № 1508-VI та «Про відповідальність юридичних осіб за вчинення корупційних правопорушень» № 1507-VI. Але початок їхньої дії відклали на невизначений строк. Тим часом 6 жовтня 2010 р. Конституційний Суд України визнав окремі положення першого з названих законів неконституційними. 5 січня 2011 р. набрав чинності Закон України від 21 грудня 2010 р. № 2808-VI «Про визнання такими, що втратили чинність, деяких законів України щодо запобігання та протидії корупції» [1].

Законом України від 7 квітня 2011 р. № 3207-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні правопорушення» до розділу XVII «Злочини у сфері службової діяльності та професійної діяльності, пов'язаної з наданням публічних послуг», Особливої частини КК України було внесено зміни.

Оцінюючи ці новели, слід зауважити, що вітчизняний законодавець при їх прийнятті прагнув наблизитися до вимог та стандартів міжнародного співтовариства у сфері протидії та запобігання корупції. Проте є всі підстави вважати, що деякі із зазначених нововведень не узгоджуються з чинними приписами КК, а окремі положення, якими доповнено КК, є не тільки незрозумілими, а й помилковими з боку законодавчо-технічного їх виконання.

Відповідно до ст. 19 Конституції України органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх службові особи зобов'язані діяти лише на підставі, у межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України. Ці положення Конституції України поширюються на всіх без винятку службових осіб, незалежно від того, чи є вони представниками законодавчої, виконавчої або судової гілок влади, виконують свої службові обов'язки у державному апараті, органах місцевого самоврядування або на окремих підприємствах, в установах чи організаціях. Не мають також значення службове становище особи, відомча чи галузева належність органу, сфера його діяльності, характер та обсяг повноважень або форма власності, на підставі якої створені та функціонують ті чи інші організації.

Саме з цього виходить законодавець, коли у частинах 3 та 4 ст. 18 Загальної частини КК закріплює загальне визначення службової особи, а в XVII розділі Особливої частини КК конкретизує це визначення і встановлює відповідальність за службові злочини залежно від того, у якій сфері службової діяльності вони вчиняються і хто є їхнім суб'єктом: службові особи юридичних осіб приватного права, представники влади, місцевого самоврядування чи службові особи юридичних осіб публічного права.

Вперше до суб'єктів корупційних злочинів віднесено не тільки службових осіб, а й осіб, що здійснюють професійну діяльність, пов'язану з наданням публічних послуг. При цьому, якщо ознаки службових осіб у законі виділено (частини 3, 4 ст. 18, примітка 1 до ст. 364 КК), то ознаки осіб, які здійснюють професійну діяльність, пов'язану з наданням публічних послуг, безпосередньо не зазначено, а тому їх можна встановити лише шляхом тлумачення змісту законів та нормативно-правових актів.

Видається, що ознаки вказаних спеціальних суб'єктів доцільно встановлювати за допомогою поняття публічних послуг і особливостей професійної діяльності таких осіб.

Автори науково-практичного коментаря до Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції та Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні правопорушення» намагаються дати визначення «публічні послуги» через поняття «державні послуги», але такий підхід викликає багато запитань. Серед усього кола послуг можна виділити такі, які мають певні ознаки, що відрізняють їх від інших видів послуг. Йдеться про «суспільні послуги», вони мають так звану доступність та рівність у загальному переліку споживчих благ, тобто така послуга доступна як одній особі, так і невизначеному колу таких осіб і, що не менш важливо, всі вони мають громадський інтерес, бо є суспільними благами. Раніше такі послуги надавала тільки держава, через що їх називали «державні послуги». Але тепер у зв'язку з певними змінами ролі, яку виконує держава у суспільстві, надання таких послуг держава делегує й іншим структурам, у тому числі недержавного характеру, залишаючи за собою гарантованість їх надання та право на їх організаційно-праву регуляцію. У зв'язку з цим, враховуючи, що за своєю внутрішньої сутністю характер такої послуги не змінюється, а певною мірою змінюються суб'єкти їх надання, такі послуги останнім часом визначаються як «публічні послуги» [2, с. 33].

Поняття публічних послуг у законодавстві України наразі відсутнє. Втім, у Концепції розвитку системи надання адміністративних послуг органами виконавчої влади визначено, що сферу публічних послуг становлять послуги, що надаються органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями, які перебувають у їх управлінні [3].

Залежно від суб'єкта, що надає публічні послуги, розрізняють державні та муніципальні послуги. У цьому разі для визначення природи послуги на перше місце ставиться не безпосередній суб'єкт її надання, а суб'єкт, який несе відповідальність за надання цієї послуги, та джерело фінансування надання цього виду послуг, тобто вид бюджету.

Державні послуги надаються: а) органами державної влади (в основному виконавчої); б) державними підприємствами, установами, організаціями, органами місцевого самоврядування в порядку виконання делегованих державою повноважень за рахунок коштів державного бюджету.

Складовою як державних, так і муніципальних послуг є адміністративні послуги. Адміністративні послуги — це та частина публічних послуг, які надаються органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування і надання яких пов'язане з реалізацією владних повноважень [4, с. 46].

У Законі України «Про адміністративні послуги» № 5203-VI зазначено, що адміністративна послуга — результат здійснення владних повноважень суб'єктом надання адміністративних послуг за заявою фізичної або юридичної особи, спрямованої на набуття, зміну чи припинення прав та/або обов'язків такої особи відповідно до закону [5]. Крім адміністративних, за критерієм їхнього змісту виділяються такі види публічних послуг, як соціальні, житлово-комунальні, медичні послуги та послуги з оздоровлення й відпочинку, освітні послуги, послуги з протипожежного захисту та рятування, транспортні послуги тощо [6, с. 73].

На думку В. Тютюгіна, публічними можуть вважатися послуги, виходячи з того, що: а) вони є загальнодоступними і тому надаються на звернення будь-якої особи; б) правом надання таких послуг наділяють осіб органів держави чи органів місцевого самоврядування, які здійснюють певну професійну діяльність; в) такі послуги, на відміну від суто професійних, мають юридично значущий характер, оскільки підтверджують або послідовність певної події, явища або факти, які породжують чи здатні породити наслідки правового характеру; г) при наданні таких послуг зазначені особи також здійснюють організаційно-розпорядчі чи адміністративно-господарські функції, але не належать при цьому до службових осіб чи найманих працівників юридичних осіб публічного і приватного права [7, с. 6].

Іншої позиції дотримується М. Хавронюк, який публічними називає послуги, що надаються публічним сектором (тобто органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами та організаціями державної та комунальної форми власності), а в окремих випадках — приватним сектором під відповідальність публічного сектора (публічної влади) і за рахунок публічних коштів (тобто коштів державних і місцевих бюджетів) [6, с. 76].

На думку деяких авторів, публічні послуги характеризуються наступними ознаками: а) спрямованість на захист чи забезпечення умов для реалізації суспільних інтересів, прав та інтересів фізичних або юридичних осіб; б) порядок та їх надання визначені державою чи органом місцевого самоврядування; в) вони породжують наслідки правового характеру [8, с. 263].

При цьому нез'ясованим залишається питання про те, що саме слід розуміти під професійною діяльністю, пов'язаною з наданням публічних послуг. Законодавець не розкриває зміст цього поняття, а встановлює відкритий перелік осіб, які нібито надають такі послуги. Так, згідно зі статтями 365² та 368⁴ КК України, до осіб, які здійснюють професійну діяльність, пов'язану з наданням публічних послуг, належать: аудитор, нотаріус, оцінювач, експерт, арбітражний керуючий, незалежний посередник, член трудового арбітражу, третейський суддя або інша особа, яка не є державним службовцем, посадовою особою органу місцевого самоврядування, але здійснює професійну діяльність, пов'язану з наданням публічних послуг.

Критично ставиться до цих норм М. Хавронюк, який зазначає, що якщо виходити з того, що публічними є лише такі послуги, що надаються за рахунок публічних коштів, тобто коштів державного чи місцевого бюджету, то слід визнати, що аудитори, приватні нотаріуси, арбітражні керуючі (крім керуючих санацією, які здійснюють досудову санацію державних підприємств) і третейські судді не уповноважені згідно із законом надавати публічні послуги, а тому насправді не є суб'єктами відповідальності за корупційні правопорушення [6, с. 86]. Ми не згодні із цією точкою зору, бо вважаємо, що не можна при визначенні осіб, які здійснюють діяльність, пов'язану з наданням публічних послуг, робити прив'язку до коштів, за рахунок яких вона сплачується. Якщо все ж таки слідувати за позицією М. Хавронюка, то впливає, що державні нотаріуси можуть надавати публічні послуги, а приватні — ні, оскільки останні надають послуги за рахунок коштів приватних осіб, хоча згідно із Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про нотаріат» № 614-VI від 1 жовтня 2008 року приватні нотаріуси можуть вчиняти такі самі нотаріальні дії, що й державні нотаріуси [9].

На нашу думку, законодавець не повинен вдаватися до переліку кола таких осіб, який, до того ж, не може бути вичерпним. Замість цього слід сформулювати поняття, у якому будуть відображені ознаки зазначених суб'єктів. Наприклад, ознаки осіб, що здійснюють професійну діяльність, пов'язану з наданням публічних послуг, можуть бути такі: 1) повноваження, які вони виконують, є чітко визначеними законом; 2) вони є самозайнятими особами і при цьому не є працівниками підприємств, установ, організацій; 3) свої дії вони закріплюють в офіційних документах; 4) результатом їх рішень є наслідки правового характеру, які настають для широкого кола осіб.

Визначення поняття «службова особа», що міститься у п. 1 примітки до ст. 364 КК України, поширюється тільки на статті 364, 365, 368, 368², 369 КК. Вбачається, що суб'єктами іншої групи злочинів, які передбачені статтями 364¹, 365¹, 365², 366, 366, 368³, 368⁴, 370, 369² КК, можуть бути службові особи приватного права і особи, що здійснюють професійну діяльність, пов'язану з наданням публічних послуг. І хоча прямих вказівок щодо цього в законі немає, однак це впливає із зіставлення і тлумачення змісту норм, закріплених у частинах 3 і 4 ст. 18 та примітки 1 до ст. 364 КК, а також положень розділу XVII Особливої частини КК.

У законодавчому визначенні службової особи робиться наголос на те, що вона обіймає посаду на підприємстві, в установі чи організації незалежно від форми власності. Звичайно, форма власності, на підставі якої створені і функціонують юридичні особи, відіграє значну роль у віднесенні їх до юридичних осіб публічного або приватного права. Проте у статтях 81 та 87 ЦК України при розмежуванні цих різновидів юридичних осіб критерієм є не форма власності, а порядок (спосіб) створення (утворення) цих осіб.

Юридичні особи публічного права створюються незалежно від волі приватних осіб, як правило, для здійснення спеціальних функцій, не обумовлених їх участю у цивільному обороті. І навпаки, юридичні особи приватного права створюються за ініціативою приватних осіб на договірних засадах з метою участі у різноманітних цивільно-правових відносинах [10, с. 136].

Визначення юридичної особи приватного права в розділі XVII КК не наводиться, не зроблено в ньому і посилань на частини 3 та 4 ст. 18 КК України, аналіз змісту яких повинен дати відповідь на запитання про те, яка саме категорія суб'єктів належить до службових осіб юридичних осіб приватного права.

Проте щодо визначення поняття службових осіб юридичних осіб публічного права обрано зовсім інший підхід. Таке визначення наводиться у примітці 1 до ст. 364 КК України. При цьому сам термін «службова особа юридичних осіб публічного права» не використовується, хоча у Законі України «Про засади запобігання, протидії корупції» таке поняття є у підп. «а» п. 2 ч. 1 ст. 4.

Отже, в тексті КК України поняття службової особи юридичних осіб приватного права є, а терміна «службова особа юридичних осіб публічного права» немає. Незрозуміло, чому такі парні поняття по-різному регламентовані в кримінальному законі.

Згідно з п. 1 примітки до ст. 364 КК України до службових осіб органів державної влади, апарату управління органів місцевого самоврядування, державних та комунальних підприємств, установ та організацій належать особи, які постійно або тимчасово чи за спеціальними повноваженнями:

а) здійснюють функції представників влади чи місцевого самоврядування;

б) обіймають в органах державної влади, органах місцевого самоврядування, на державних чи комунальних підприємствах, в установах чи організаціях посади, пов'язані з виконанням організаційно-розпорядчих функцій;

в) обіймають у тих самих організаціях посади, пов'язані з виконанням адміністративно-господарських функцій.

До представників влади належать перш за все працівники державних органів чи органів місцевого самоврядування та їх апарату, які діють від їх імені (за їх дорученням) і у межах своєї компетенції здійснюють функції цих органів. Вони наділені владними повноваженнями — правом у межах своєї компетенції висувати вимоги, а також приймати рішення, обов'язкові для виконання фізичними та юридичними особами незалежно від їх підлеглості або відомчої належності, а іноді застосовувати примусові заходи впливу для забезпечення виконання цих вимог і притягнення до відповідальності осіб, які ухиляються від їх виконання.

Особи, що виконують функції представників влади, можуть здійснювати їх лише у юридичних особах публічного права. Щодо юридичних осіб приватного права, то виконання таких функцій зазначеними особами неможливе, вони наділені виконанням лише організаційно-розпорядчих і адміністративно-господарських функцій.

Законодавець пов'язує визнання особи представником влади не з посадою, яку вона обіймає, а з наявністю владних повноважень. Тому представником влади може бути і рядовий працівник державного апарату або навіть представник громадського формування.

Шляхом тлумачення законодавчих норм можна зробити висновок про те, що до службових осіб юридичних осіб приватного права належать особи, які виконують у них організаційно-розпорядчі та господарські функції.

Організаційно-розпорядчими є функції щодо здійснення керівництва галузю промисловості, трудовим колективом, ділянкою роботи, виробничою діяльністю окремих працівників на підприємствах, в установах та організаціях (планування роботи, організація праці, забезпечення трудової дисципліни тощо) [11].

Адміністративно-господарські функції включають функції з управління або розпорядження державним чи комунальним майном, що полягає в установленні порядку його зберігання, переробки, реалізації, забезпеченні контролю за цими операціями тощо.

Для визнання особи такою, що виконує адміністративно-господарські функції, недостатньо лише тієї умови, що державне, комунальне чи приватне майно є довіреним винному під матеріальну відповідальність. Для цього необхідно встановити, що особа наділена певними повноваженнями з управління чи розпорядження цим майном або здійснювала контроль за виконанням цих операцій іншими особами.

Особа визнається службовою, якщо вона здійснює відповідні функції не тільки постійно, а й тоді, коли виконує їх тимчасово чи за спеціальним повноваженням (дорученням), а також якщо вона обіймає відповідну посаду за призначенням або на підставі виборів. Службова особа може одержувати за виконання службових обов'язків винагороду або здійснювати їх на громадських засадах, проте лише за умови, якщо ці функції покладені на неї: 1) повноважним органом державної влади чи органом місцевого самоврядування; 2) центральним органом державного управління із спеціальним статусом; 3) повноважним органом чи повноважною особою підприємства, установи, організації; 4) судом; 5) законом.

Термін «особа, уповноважена на виконання функцій держави» застосовується тільки у ст. 369² КК України. Зміст цього поняття у цій статті суттєво відрізняється від його змісту у ст. 4 Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції», де під такими особами розуміється лише частина осіб, визначених у п. 1 ч. 1 ст. 4 Закону (зокрема, ними не охоплюються особи, уповноважені на виконання функцій місцевого самоврядування). Таким чином, використання одного і того ж терміна у двох законах антикорупційної спрямованості в різних значеннях є очевидною помилкою законодавця.

Висновки. Аналіз розглянутих змін свідчить про те, що при застосуванні багатьох з них практика може зіткнутися з численними труднощами. Проте наявність таких проблем зовсім не означає, що антикорупційне законодавство не потрібно вдосконалювати, поповнювати новими положеннями, у тому числі виробленими міжнародним співтовариством. Ухвалення в Україні нових законів, які можуть кардинально змінити ситуацію в державі і суспільстві, є необхідним процесом. Але при цьому будь-який закон має бути юридично обґрунтованим, відповідати Конституції України, базуватися на принципах верховенства права.

ЛІТЕРАТУРА

1. Рішення Конституційного Суду України у справі про корупційні правопорушення та введення в дію антикорупційних законів від 06.10.2010 № 21-Рп/2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua
2. Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні правопорушення»: наук.-практ. коментар / відп. ред.: С. В. Ківалов і Є. Л. Стрельцов. — Х.: Одиссей, 2011. — 344 с.
3. Про схвалення Концепції розвитку системи надання адміністративних послуг органами виконавчої влади: розпорядження Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс] від 15.02.2006 № 90-р. — Режим доступу: //http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/90-2006-%D1%80

4. Адміністративна процедура та адміністративні послуги. Зарубіжний досвід і пропозиції для України / авт.-упоряд. В. П. Тимошук. — К. : Факт, 2003. — 496 с.
5. Про адміністративні послуги : Закон України № 5203-VI [Електронний ресурс] від 06.09. 2012. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5203-17>
6. Хавронюк М. І. Науково-практичний коментар до Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції» / М. І. Хавронюк. — К. : Атіка, 2011. — 424 с.
7. Тютюгін В. Новели кримінального законодавства щодо посилення відповідальності за корупційні злочини: вирішення проблем чи проблеми для вирішення? / В. Тютюгін // Юрид. вісн. України. — 2010. — № 5. — 30 січ. – 5 лют. — С. 6.
8. Кримінальне право України: Особлива частина : підручник / Ю. В. Баулін, В. І. Борисов, В. І. Тютюгін та ін. ; за ред. В. В. Сташиса, В. Я. Тація. — 4-ге вид., переробл. і допов. — Х. : Право, 2010. — 608 с.
9. Про внесення змін до Закону України «Про нотаріат» : Закон України № 614 –VI [Електронний ресурс] від 01.10.2008. — Режим доступу: [zakon2.rada.gov](http://zakon2.rada.gov.ua).
10. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України : у 2 т. — 2-ге вид., переробл. і допов. / за ред. О. В. Дзери (кер. авт. кол.), Н. С. Кузнецової, В. В. Луця. — К. : Юрінком Інтер, 2006. — Т. I. — 832 с.
11. Про судову практику у справах про хабарництво : Постанова Пленуму Верховного Суду України № 5 [Електронний ресурс] від 26 квітня 2002 року. — Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua.

**СЛУЖЕБНЫЕ ЛИЦА И ЛИЦА,
ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ,
СВЯЗАННУЮ С ПРЕДОСТАВЛЕНИЕМ
ПУБЛИЧНЫХ УСЛУГ, КАК СПЕЦИАЛЬНЫЕ
СУБЪЕКТЫ ПРЕСТУПЛЕНИЯ:
АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ НОВЕЛЛ**

Осадча А. С.

Исследованы такие специальные субъекты преступления, как служебные лица и лица, осуществляющие профессиональную деятельность, связанную с предоставлением публичных услуг. Проанализированы нормативно-правовые акты, а также разные доктринальные взгляды относительно указанных специальных субъектов преступления.

Ключевые слова: *специальный субъект преступления, служебное лицо, лица, осуществляющие профессиональную деятельность, связанную с предоставлением публичных услуг, юридические лица частного права, юридические лица публичного права.*

OFFICIAL PERSONS AND PERSONS WHICH CARRY OUT PROFESSIONAL ACTIVITY RELATED TO THE GRANT OF PUBLIC SERVICES AS THE SPECIAL SUBJECTS OF CRIMES: ANALYSIS OF NEW CHANGES TO THE CRIMINAL LEGISLATION

Osadcha A. S.

Such special subjects of crime as official persons and persons which carry out professional activity related to the grant of public services are investigated. At research of this question normative- legal acts and also different doctrine looks related to the indicated special subjects of crime are analysed.

Key words: *special subject of crime, official person, persons which carry out professional activity related to the grant of public services, legal entities of private right, legal entities of public law.*

УДК 346.57:621.039.586

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗДІЙСНЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТЕРИТОРІЇ ЧОРНОБИЛЬСЬКОЇ КАТАСТРОФИ

В. Ф. Дутчак, аспірант

Державний вищий навчальний заклад

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Присвячено питанням удосконалення організаційно-правового механізму здійснення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи. Розглянуто основні аспекти резервів ефективності вітчизняного організаційно-правового механізму здійснення господарської діяльності. Обґрунтовано необхідність створення Управління розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи в структурі Департаменту розвитку реального сектору економіки Міністерства економічного розвитку і торгівлі.

Ключові слова: *організаційно-правовий механізм, державна політика, господарська діяльність, територія Чорнобильської катастрофи.*

Постановка проблеми. *За роки незалежності України історично сформувався певний організаційно-правовий механізм подолання наслідків Чорнобиль-*

ської катастрофи. Він регулює тільки ті відносини, що виникають у соціальній та протирадіаційній сферах державної політики. На сьогодні існують прогалини в чинному законодавстві України щодо функціонування організаційно-правового механізму здійснення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи. Відсутність спеціалізованого державного органу, який займався б питанням відродження та розвитку господарювання на зазначеній території, зумовлює актуальність дослідження цієї теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням окремих питань подолання наслідків Чорнобильської катастрофи займалися такі науковці, як І. Віхрова, Н. Гунтаревиц, Н. Мезенцева, А. Омельченко, В. Опришко, С. Прудько та ін., які розглядали у своїх наукових працях та розробках положення щодо організаційно-правових особливостей здійснення зовнішньоекономічної діяльності, реалізації правових форм інвестиційної діяльності на території Чорнобильської катастрофи, регулювання господарської діяльності у сфері ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській атомній електростанції; але питання організаційно-правового механізму здійснення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи залишилося поза увагою науковців.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення недоліків організаційно-правового механізму здійснення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи та формулювання пропозицій щодо його вдосконалення. Відповідно до мети такими завданнями є:

- проаналізувати стан організаційно-правового механізму здійснення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи, який сформувався станом на сьогодні;
- виявити недоліки цього механізму;
- обґрунтувати необхідність формування ефективного організаційно-правового механізму шляхом створення та впровадження спеціалізованого державного органу в сфері розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи та нормативно-правового закріплення запропонованих положень.

Вклад основного матеріалу. Як зазначає І. Віхрова, «відносини, що складаються між суб'єктами господарювання, які згідно із законодавством здійснюють господарську діяльність у названих зонах (зона відчуження та обов'язкового відселення), з одного боку, та МНС, адміністрацією зони чи іншими суб'єктами організаційно-господарських повноважень — з другого, є організаційно-господарськими відносинами і регулюються ГК України та іншими актами господарського законодавства» [1]. На нашу думку, такі організаційно-господарські відносини між суб'єктами господарювання та державними органами і нормативно-правове врегулювання таких відносин створюють організаційно-правовий механізм господарської діяльності на території Чорно-

бильської катастрофи. Здійснення господарської діяльності на такій території потребує особливого нагляду та контролю. Стаття 19 ГК України визначає сфери здійснення такого контролю та нагляду, серед яких можна виділити сферу виробництва і праці, де передбачено екологічну безпеку, та сферу споживання. Акцентується увага на якості і безпечності продукції та послуг [2]. Вважаємо, що такі положення зумовлюють необхідність до організаційних засад державної політики господарської придатності територій Чорнобильської катастрофи та здійснення на них екологічно безпечної господарської діяльності додати такі засоби управління, як контроль та нагляд за виробництвом якісної та безпечної продукції на цій території. Такі контроль та нагляд не тільки повинні полягати у вимірах радіаційних показників продукції та виявленні перевищених нормативів, установлених законом, а й забезпечувати контроль-наглядову діяльність за здійсненням господарювання в рамках сталого розвитку, належним використанням наданих пільг господарюючим суб'єктам на цій території, отриманням дозволів на господарську діяльність, виявляти правопорушення у сфері господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи.

Станом на сьогодні організаційно-правовий механізм щодо подолання наслідків Чорнобильської катастрофи функціонує за допомогою таких державних органів: Департаменту організаційно-контрольної роботи Міністерства надзвичайних ситуацій України, **Державного агентства України з управління зоною відчуження**, Національної комісії з радіаційного захисту України, Комітету Верховної Ради України з питань екологічної політики, природокористування та ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи. Департамент організаційно-контрольної роботи Міністерства надзвичайних ситуацій України здійснює радіологічний моніторинг територій Чорнобильської катастрофи [3]. До компетенції **Державного агентства України з управління зоною відчуження** належить контроль здійснення діяльності на території зони відчуження [4]. На Національну комісію з радіаційного захисту України покладається **визначення загальних** принципів та критеріїв протирадіаційного захисту життя і здоров'я людини від негативного впливу іонізуючих випромінювань [5]. Комітет Верховної Ради України з питань екологічної політики, природокористування та ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи здійснює законопроектну роботу, готує та попередньо розглядає питання, які стосуються збалансованого використання природних ресурсів, екологічної безпеки, державної політики у сфері поводження з радіоактивними відходами, ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи, соціального захисту громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи тощо [6].

Зазначені державні органи мають компетенцію суто екологічного спрямування, а не економічного, їх діяльність полягає у забезпеченні безпеки життя людини: об'єктом є людина, а не суб'єкт господарської діяльності. Такі орга-

ни влади не наділені компетенцією щодо державної політики у сфері розвитку господарської діяльності на господарсько придатних територіях Чорнобильської катастрофи, щодо економічної реабілітації цих територій. Вважаємо, що державі необхідно створити відповідний структурний підрозділ Міністерства економічного розвитку і торгівлі, метою діяльності якого було б економічне відродження територій Чорнобильської катастрофи, які набули господарської придатності, шляхом розвитку господарської діяльності на таких територіях. На нашу думку, доцільно було б розширити Департамент розвитку реального сектору економіки Міністерства економічного розвитку і торгівлі новим управлінням під назвою *Управління розвитком господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи*.

Відповідно до мети діяльності Управління розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи його завданнями доцільно визначити такі:

1. Участь Управління розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи у формуванні та реалізації державної політики у сфері:

– створення сприятливих економічних умов для функціонування суб'єктів господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи;

– впровадження стратегії сталого розвитку суб'єктів господарювання на зазначеній території;

– розроблення заходів державної політики щодо екологічно безпечного господарювання на такій території;

– забезпечення нормативно-правового регулювання відносин у сфері розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи;

– забезпечення сприятливого інвестиційного клімату для цієї території;

– створення умов щодо впровадження інноваційних технологій на території Чорнобильської катастрофи;

2. Координація роботи з іншими державними органами України, вітчизняними та міжнародними громадськими організаціями, державними органами зарубіжних держав, суб'єктами господарювання, інвесторами та іншими зацікавленими особами у сфері економічного співробітництва щодо здійснення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи.

3. Здійснення контролю та нагляду за веденням господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи в межах компетенції Департаменту розвитку реального сектору економіки Міністерства економічного розвитку і торгівлі.

Вважаємо, що у структурі Управління розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи відповідно до наділеної компетенції та покладених на нього завдань, доцільно створити три відділи:

– державної політики економічного розвитку радіаційно забруднених територій Чорнобильської катастрофи;

- економічного співробітництва у сфері господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи;
- контролю та нагляду за здійсненням господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи.

Компетенцію цих відділів Управління розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи доцільно розглянути більш докладно.

Відділ державної політики економічного розвитку радіаційно забруднених територій Чорнобильської катастрофи — це відділ, до компетенції якого належать формування та реалізація державної політики у сфері створення сприятливих економічних умов, упровадження стратегії сталого розвитку, інноваційних технологій для екологічно безпечного господарювання, забезпечення привабливого інвестиційного клімату, нормативно-правового регулювання відносин у сфері розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи. Цей відділ повинен розробити єдину державну програму економічного розвитку радіаційно забруднених територій Чорнобильської катастрофи. Таку програму потрібно створити у рамках стратегії сталого розвитку суб'єктів господарської діяльності на радіаційно забруднених територіях. Зазначена програма має містити в першу чергу положення щодо створення сприятливих економічних умов для функціонування суб'єктів господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи. М. Ажнюк вважає, що сприятливими економічними умовами для здійснення господарської діяльності є заходи підтримки суб'єктів господарювання шляхом упровадження сприятливої державної податкової, кредитної, митної політики [7]. Саме ці напрями державної політики є важливими для відновлення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи, оскільки суб'єкти господарювання повинні мати відповідні пільгові умови господарювання, які зацікавлять їх у відродженні цієї території, на противагу їх невпевненості у безпеці такого господарювання та попиту на виготовлену продукцію на цій території. Акцент державної політики в даній сфері, на нашу думку, потрібно робити на основні економічні умови здійснення господарської діяльності:

- землю — анулювання земельного податку для суб'єктів господарювання у відповідний період їхньої діяльності на території Чорнобильської катастрофи;
- працю — зацікавлення працівників у роботі на підприємствах у цій місцевості шляхом соціальних гарантій (доплати до заробітної плати, додаткові дні відпустки тощо);
- капітал — створення привабливого інвестиційного клімату для суб'єктів господарювання;
- підприємницькі здібності — підтримка новітніх напрямів екологізації бізнесу, залучення інноваційного потенціалу країни для впровадження на території Чорнобильської катастрофи, створення в межах зазначеної території кластерів.

Розроблення Відділом державної політики економічного розвитку радіаційно забруднених територій Чорнобильської катастрофи єдиної державної програми економічного розвитку радіаційно забруднених територій Чорнобильської катастрофи неможливе без урахування положень, які стосуються забезпечення позитивного інвестиційного клімату території Чорнобильської катастрофи. «Інвестиційний клімат — це сукупність чинників економічного, політичного, правового та соціального характеру, які бере до уваги інвестор, ухвалюючи рішення щодо здійснення інвестицій» [8]. Інвестиційний клімат є балансом між інвестиційним попитом і пропозицією. Як зазначає В. Кухар, «інвестиційний попит та інвестиційна пропозиція як економічні категорії набувають вихідного значення державної інвестиційної політики» [9]. Тому головним завданням державної політики в сфері відродження господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи є створення інвестиційного попиту для інвесторів. Такий інвестиційний попит для радіаційно забруднених територій можна створити шляхом упровадження на цій території спеціального режиму інвестиційної діяльності. Н. Гунтаревич серед напрямів інвестиційної діяльності на території Чорнобильської катастрофи особливої уваги надає саме напряму спеціального режиму інвестиційної діяльності [10, с. 87].

Д. Бахрах вважає, що «підставами для встановлення спеціального правового режиму є виникнення екстраординарної ситуації соціального і природно-техногенного характеру, створення особливого об'єкта, виникнення інших факторів, які потребують спеціального режиму регулювання» [11]. На нашу думку, територія Чорнобильської катастрофи має саме такі особливості, які полягають у радіаційному забрудненні території, незважаючи на те, що такі території вже набули господарської придатності, досить багато інвесторів мають сьогодні хибні переживання щодо відродження господарської діяльності на таких територіях. Ось чому потрібно перед Відділом державної політики економічного розвитку радіаційно забруднених територій Чорнобильської катастрофи поставити завдання забезпечення сприятливого інвестиційного клімату зазначеної території та розробки заходів державної політики щодо екологічно безпечного господарювання на такій території. А. Бойко стверджує, що «сама держава (за допомогою податкових стимулів) має створити умови для переорієнтації потоку іноземного інвестування із сфери швидкого обігу капіталу (роздрібна торгівля) до сфери виробництва та інноваційної діяльності» [12, с. 742]. Такі умови на території Чорнобильської катастрофи можливо створити за допомогою методів податкового стимулювання інвестиційної активності.

З інвестиційною політикою держави завжди пов'язана інноваційна політика, оскільки розвиток новітніх технологій завжди потребує фінансування не

тільки з боку держави. Відродженню господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи можуть сприяти інноваційні технології екологічно чистого виробництва, технологічне оновлення агропромислового комплексу, розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки. Перед Відділом державної політики економічного розвитку радіаційно забруднених територій Чорнобильської катастрофи потрібно поставити завдання створення умов щодо впровадження інноваційних технологій на території Чорнобильської катастрофи. В положеннях ст. 3 Закону України «Про інноваційну діяльність» зазначено, що «головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку і використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій» тощо [13].

І. Бутирська акцентує увагу на тому, що «державна інноваційна політика — це сукупність форм і методів діяльності держави, спрямованих на створення взаємопов'язаних механізмів інституційного, ресурсного забезпечення підтримки та розвитку інноваційної діяльності, на формування мотиваційних факторів активізації інноваційних процесів» [14]. Такі мотиваційні чинники активізації інноваційних процесів на території Чорнобильської катастрофи, які б сприяли відродженню та розвитку господарської діяльності, повинні бути розроблені науковцями в рамках сталого розвитку й екологізації економіки та забезпечити впровадження наукомістких, екологічно чистих технологій виробництва.

Ось чому Відділу державної політики економічного розвитку радіаційно забруднених територій Чорнобильської катастрофи потрібно розробити комплексні заходи щодо підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання на території Чорнобильської катастрофи та створити відповідні позитивні умови для їх упровадження. Як зазначає С. Прудько, територія Чорнобильської катастрофи є базисом для створення на ній інноваційно активних підприємств та компаній, основою яких має стати науково-дослідницький сектор [15]. Так, підґрунтям державної політики відродження господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи повинні стати новітні інформаційні системи щодо відомостей про такі території. Відділу державної політики економічного розвитку радіаційно забруднених територій Чорнобильської катастрофи при розробленні єдиної державної програми економічного розвитку радіаційно забруднених територій Чорнобильської катастрофи потрібно взяти до уваги практику впровадження географічних інформаційних систем як новітнього інноваційного підходу до збирання інформації. Такі технології можуть забезпечити інформативність інвесторів. Як підкреслює А. Джос, експертно-аналітичні чи електронні карти в комплексі з модулем

розрахунку й аналізу певних показників є досить важливими для обґрунтування прийняття управлінських рішень інвесторами [16]. Такі географічні інформаційні системи можуть містити комплексні відповіді на низку запитань для інвесторів щодо об'єктів, які розташовані на території Чорнобильської катастрофи та зможуть зацікавити їх.

Зазначене підтверджує необхідність Відділу державної політики економічного розвитку радіаційно забруднених територій Чорнобильської катастрофи самостійно та незалежно розробляти відповідні нормативно-правові акти щодо регулювання відносин у сфері розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи. Така діяльність Відділу повинна забезпечувати створення не тільки нормативних актів, що стосуються роботи безпосередньо Департаменту розвитку реального сектору економіки Міністерства економічного розвитку і торгівлі, а й здійснювати законопроектну роботу в сфері державної політики економічного розвитку радіаційно забруднених територій Чорнобильської катастрофи.

Відділ економічного співробітництва у сфері господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи — це відділ, компетенцією якого є координаційна робота з іншими державними органами України, а саме: Департаментом інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства; Департаментом регіональної політики; Департаментом державної регуляторної політики та розвитку підприємництва; Службою України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва; Департаментом у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи; Міністерством з питань надзвичайних ситуацій України та ін. Перед цим Відділом потрібно поставити також завдання співпраці з українськими та міжнародними громадськими організаціями, державними органами іноземних держав, суб'єктами господарювання, інвесторами та іншими зацікавленими особами у сфері економічного співробітництва щодо здійснення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи.

Як зазначає А. Омельченко, законодавство України не містить норм, які б визначали особливості провадження зовнішньоекономічної діяльності на територіях, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи [17]. На сьогодні зовнішньоекономічна діяльність на такій території полягає у спільному науковому дослідженні Україною та іноземними державами екологічної ситуації радіоактивно забруднених територій Чорнобильською аварією, розробленні і впровадженні програм подолання її наслідків. У 2007 р. Генеральна асамблея ООН прийняла Резолюцію 62/9 «Зміцнення міжнародного співробітництва та координації зусиль у справі вивчення, пом'якшення та мінімізації наслідків Чорнобильської катастрофи», де проголосила третє десятиріччя після Чорнобильської катастрофи, період до 2016 р., Десятиріч-

чям реабілітації та сталого розвитку для постраждалих регіонів, міжнародного співробітництва в напрямі здійснення місцевих проектів розвитку, залучення інвестицій, створення нових робочих місць, розвитку малого бізнесу тощо [18]. Ця резолюція стала правовою основою для створення зовнішньоекономічних відносин у сфері відродження господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи. Тому важливим напрямом співпраці Відділу економічного співробітництва у сфері господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи потрібно визначити міжнародне партнерство та співробітництво. На Відділ слід перекласти всі функції координації програм відродження економіки території Чорнобильської катастрофи за підтримки міжнародних організацій, які раніше поклалися на Міністерство з питань надзвичайних ситуацій України та інші державні органи. Така реформа допоможе єдиному державному органу здійснювати і управління в сфері ведення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи, і контроль за впровадженням такої державної політики в дію.

Відділ економічного співробітництва у сфері господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи повинен виступати координатором не тільки Чорнобильської програми відродження та розвитку ООН, а й Проекту Європейської комісії, Регіонального проекту МАГАТЕ «Розробка стратегії довгострокових заходів щодо реабілітації радіоактивно забруднених територій та протирадіаційного захисту населення, яке проживає на радіоактивно забруднених територіях (RER 3004)», Проекту «Міжнародна науково-інформаційна мережа з Чорнобильських питань» (ICRIN) [19]. Співробітництво із зазначеними міжнародними організаціями та дія їх проектів на території України зумовлюють Відділ економічного співробітництва у сфері господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи виявляти ініціативу стосовно розроблення нормативних актів щодо узгодження чинного законодавства України у сфері відновлення господарської придатності території Чорнобильської катастрофи та відродження здійснення господарської діяльності на ній відповідно до вказаних проектів.

Відділ контролю та нагляду за здійсненням господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи — це відділ, який повинен здійснювати контроль та нагляд за веденням господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи в межах компетенції Департаменту розвитку реального сектору економіки Міністерства економічного розвитку і торгівлі. На нашу думку, контроль-наглядова діяльність Відділу контролю та нагляду за здійсненням господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи повинна полягати у:

– контролю за розробленням Відділом державної політики економічного розвитку радіаційно забруднених територій Чорнобильської катастрофи за-

ходів державної політики щодо екологічно безпечного господарювання на такій території, забезпечення нормативно-правового регулювання у сфері розвитку господарської діяльності;

– контролі здійснення суб'єктами господарювання діяльності на території Чорнобильської катастрофи в рамках сталого розвитку належного використання наданих їм пільг на цій території; використання фінансових ресурсів, спрямованих державою та міжнародними організаціями на відповідні цільові регіональні програми відродження; отриманні дозволів на відповідні види господарської діяльності на такій території;

– виявленні правопорушень у сфері господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи та притягненні до відповідальності суб'єктів господарської діяльності, громадські організації та державні органи, за умови вчинення таких правопорушень.

Висновки. Управління розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи має забезпечити ефективність функціонування організаційно-правового механізму розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи. Його діяльність установе гарантії захисту прав господарюючих суб'єктів у такому регіоні та відповідальність за порушення таких прав. Зазначені гарантії можна забезпечити тільки у разі злагодженої роботи державних органів та суб'єктів господарювання, використовуючи нові важелі впливу на економічну ситуацію цих територій у контексті сталого розвитку та за умов екологічно безпечної господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи. Тому створення і впровадження нового спеціалізованого управління Департаменту розвитку реального сектору економіки Міністерства економічного розвитку і торгівлі, законодавче закріплення положень щодо нього в чинному законодавстві України породжують необхідність подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Віхрова І. О. Правове регулювання господарської діяльності у сфері ліквідації наслідків аварії на ЧАЕС / І. О. Віхрова // Право України. — 2010. — № 9. — С. 281–287.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003р. № 436-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 18, 19–20, 21–22. — Ст. 144.
3. Департамент організаційно-контрольної роботи [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mns.gov.ua/content/orgkontrolroboty.html>.
4. Про затвердження Положення про Державне агентство України з управління зоною відчуження : Указ Президента України від 06.04.2011р. № 393/2011 / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://dazv.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=68:ukaz-prezidenta-ukrani-3932011&catid=75:osnovn-zavdannya-ta-normativno-pravov-zasadi-dyalnost&Itemid=154.

5. Про затвердження Положення про Національну комісію з радіаційного захисту населення України : Постанова Верховної Ради України // Відом. Верхов. Ради України. — 2009 — № 49. — Ст. 743.
6. Про перелік, кількісний склад і предмети відання комітетів Верховної Ради України шостого скликання : Постанова Верховної Ради України від 4 грудня 2007 року № 4-VI // Відом. Верхов. Ради України. — 2007. — № 51. — Ст. 533.
7. Ажнюк М. О. Функції та умови підприємницької діяльності. Основи економічної теорії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://libfree.com/165231932_politekonomiyafunktsiyi_umovi_pidpriyemnitskoy_i_diyalnosti.html.
8. Інвестиція / [Електронний ресурс]. Вікіпедія. — Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%B2%ED%E2%E5%F1%F2%E8%F6%B3%FF>.
9. Кухар В. І. Господарсько-правове забезпечення державної інвестиційної політики в Україні : монографія / В. І. Кухар. — Х. : Фактор, 2009. — 207 с.
10. Гунтаревич Н. Реалізація правових форм інвестиційної діяльності на територіях, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи / Н. Гунтаревич // Юрид. Україна. — 2010. — № 2. — С. 84–89.
11. Бахрах Д. Н. Административное право России / Д. Н. Бахрах. — М. : НОРМА, 2000. — 624 с.
12. Бойко А. В. Іноземні інвестиції в економіці регіонів України / А. В. Бойко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць : у 4 т. — Д., 2004. — Вип. 195. Т. 3. — С. 740–749.
13. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2002. — № 36. — Ст. 266.
14. Бутирська І. В. Особливості формування державної інноваційної політики [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2009/Economics/53704.doc.htm;
15. Прудько С. Г. Політико-правові засади екологічно безпечного розвитку України : дис. ... канд. політ. наук: 23.00.02 / С. Г. Прудько. — К. : Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2007. — 183 с.
16. Джос А. М. Географические информационные системы как инструмент обеспечения экологической безопасности и управления территориями / А. М. Джос // Відп. економіка. — 2010. — Вип. 2. — С. 65–72.
17. Омельченко А. В. Організаційно-правові особливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності на територіях, що зазнали радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи // Правове регулювання економіки : зб. наук. праць / відп. ред. В. Ф. Опришко. — 2010. — № 10. — С. 360.
18. Резолюция 62/9 Генеральной Ассамблеи ООН «Укрепление международного сотрудничества и координация усилий в деле изучения, смягчения и минимизации последствий Чернобыльской катастрофы» от 20 ноября 2007 года [Електронний ресурс]. Законы Украины. — Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_ck/pg_gbuzsy.htm.
19. Про ратифікацію Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами : Закон України від 10 листопада 1994 року № 237/94-ВР // Відом. Верхов. Ради України. — 1994. — № 46. — Ст. 415.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО МЕХАНИЗМА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ ЧЕРНОБЫЛЬСКОЙ КАТАСТРОФЫ

Дутчак В. Ф.

Посвящено вопросам усовершенствования организационно-правового механизма осуществления хозяйственной деятельности на территории Чернобыльской катастрофы. Рассмотрены основные аспекты резервов эффективности отечественного организационно-правового механизма осуществления хозяйственной деятельности. Обоснована необходимость создания Управления развития хозяйственной деятельности на территории Чернобыльской катастрофы в структуре Департамента развития реального сектора экономики Министерства экономического развития и торговли.

Ключевые слова: организационно-правовой механизм, государственная политика, хозяйственная деятельность, территория Чернобыльской катастрофы.

IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL-LEGAL MECHANISM FOR THE IMPLEMENTATION OF THE ECONOMIC ACTIVITIES ON THE TERRITORY OF THE CHERNOBYL CATASTROPHE

Dutchak V. F.

This article the issues of improvement of the organizational-legal mechanism for the implementation of the economic activities on the territory of the Chernobyl catastrophe is devoted. The main aspects the effectiveness of domestic reserves organizational and legal mechanism of economic activities was considered article. The author substantiates the necessity of the creation of Department of development of economic activities on the territory of the Chernobyl catastrophe in the structure of the Department of development of the real sector of economy the Ministry of economic development and trade.

Key words: organizational and legal mechanism, public policy, business activity, the territory of the Chernobyl disaster.

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ І ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ: МІЖРЕГІОНАЛЬНИЙ СЕМІНАР-ДИСПУТ

«ТРЕТЯ ПРОФЕСІЙНА РЕВОЛЮЦІЯ» ТА РОЗВИТОК ВИЩОЇ ЮРИДИЧНОЇ ОСВІТИ

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

Напрямок розвитку вищої освіти залежить від етапу економічного та технологічного розвитку суспільства, структурних зрушень у способах та формах соціальної організації професійної діяльності, а також від глобальних тенденцій. Британський історик Г. Перкін в історії Нового часу виокремив три професійні революції. Перша пов'язана з появою вільних професій і відбувається в доіндустріальному суспільстві; друга передбачає формування масових професій в індустріальному суспільстві; третя, змістом якої є формування транспрофесіоналізму, відбувається в умовах переходу до постіндустріального суспільства [1].

Відповідно існують та змінюють один одного доіндустріальні, індустріальні та постіндустріальні формати (технології) навчання. В індустріальному суспільстві переважає модель вищої освіти, пов'язана з *професіоналізацією*. Її головною метою є формування і засвоєння знань та навичок, необхідних для конкретної сфери діяльності, спеціалізація знань та умінь. Організація навчального процесу у ВНЗ підпорядковується підготовці фахівців із конкретної професії, з певною кваліфікацією відповідно до потреб ринку праці. У постіндустріальному суспільстві вузька кваліфікація значної частини найманих працівників припиняє відповідати вимогам часу, а на зміну професіоналам приходять *транспрофесіонали* — фахівці, здатні опа-

новувати нові або суміжні професії, працювати в різних професійних середовищах та організаційних структурах. Багато хто з дослідників слушно ставить питання про створення університетів четвертого покоління — мультиверситетів, трансуніверситетів.

Аналогічно мають змінюватися підходи й до організації юридичної освіти: метою базової підготовки юристів усіх кваліфікаційних рівнів має бути підготовка юриста широкого профілю, що дасть можливість забезпечити академічну та професійну мобільність фахівця. Інтелектуалізація юридичної освіти на нинішньому етапі її розвитку повинна передбачати зростання ролі, а головне — частки універсальних знань; зміцнення міжпредметних зв'язків; розвиток фундаментальної освіти; гуманізацію та гуманітаризацію освіти — орієнтацію на задоволення інтересів особи, яка навчається, розвиток її індивідуальних здібностей і можливостей, створення сприятливих можливостей для творчості та самореалізації особистості. Виняткової актуальності при цьому набуває компетентнісний підхід у навчанні.

Першими практичними кроками до модернізації юридичної освіти в Україні можуть бути:

по-перше, введення до навчальних планів курсів, які дають право на *комбіновано інтегральний ступінь* (право і управління; право і економіка; право і психологія; право і журналістика тощо). Це сучасна тенденція вищої освіти у багатьох зарубіжних країнах (США, Велика Британія, Росія). У розвитку економічної теорії і права, наприклад, її наслідком уже стало формування такої галузі знань, як *економічна теорія права* та *економіка права*. У рамках останньої працюють дедалі більше юристів та економістів — представників різних шкіл і підходів;

по-друге, запровадження в юридичних ВНЗ *дуальних програм навчання* — комбінацій двох програм, кожна з яких відповідає одній конкретній спеціальності і ступеню, є важливою складовою траєкторії індивідуального навчання. Завдяки спеціально складеному навчальному плану студент може одночасно здобувати дві освіти [2].

Найбільш перспективними у цьому плані є відносини між правом і економікою. Роберт У. Гордон, професор права Єльського університету (США), зазначає, що ще в 1930-ті роки студенти і викладачі юридичних факультетів США виявляли певний інтерес до економіки, історії, психології, соціології та культурної антропології, але ці дисципліни залишалися на периферії юридичного навчання. Проте з 1970-х років одна галузь права за іншою стали запозичувати економічні знання для пояснення того, які саме юридичні норми та інститути ефективні або можуть бути більш ефективними. Економічна теорія й економічні викладення тепер стійко закріпилися в академічній юридичній літературі, а декілька відомих професорів економіки і

права стали федеральними суддями. Нові викладачі юриспруденції, особливо в елітарних навчальних закладах, часто мають докторські ступені не тільки з юридичних наук, а й з економіки, історії, політології, філософії або соціології [3].

Вибір напрямку модернізації вітчизняної юридичної освіти — за ВНЗ. Однак менеджмент юридичного університету повинен розуміти, що сучасна економічна освіта в розвинених країнах уже стала стратегічним напрямом підготовки висококваліфікованих юристів, запорукою формування їх успішної професійної кар'єри.

ЛІТЕРАТУРА

1. Три профессиональные революции и миссия менеджера по персоналу [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.buklib.net/component?option,com_book/task,view/Itemid,36/catid,159/id,5819
2. Быкадорова А. Идеальный университет: утопия, как она есть [Электронный ресурс] / А. Быкадорова. — Режим доступа: <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?textid=1983&level1=main&level2=articles>.
3. Гордон Р. У. Юридична освіта в США: витоки і розвиток / Р. У. Гордон // Правова освіта. — 2008. — 9 берез.

СПРАВЕДЛИВІСТЬ ЯК ПІДГРУНТЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

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

Людський розвиток — це продуктивний процес реалізації внутрішніх потенцій людини шляхом найкращого виявлення її творчої природи відповідно до своїх потреб та інтересів. На кожному етапі людської історії цей розвиток набував конкретних форм, які дозволяли певним чином вирішувати всезагальну суперечність історії: між *свободою* кожної людини та її *рівністю* стосовно інших людей. Алгоритм розв'язання цієї суперечності вирішувався на основі пошуку моделі справедливого людського розвитку. Історія наукового дослідження стикається з різними уявленнями про справедливість. Так, Т. Гоббс як прихильник патримоніальної справедливості урівнював підданих не у свободі, а в їх безправ'ї перед обличчям суверена. Сучасні погляди спираються на ідеї Дж. Локка, який вважав, що справедливість повинна забезпечити збереження фундаментального права людини на власність, яка в його розу-

мінні включає право на життя, свободу та майно. Тому справедливість передбачає правову конституційну державу, влада якої обмежена вимогами громадської безпеки та загального блага.

Звичайно, справедливість є мірою реалізації фундаментальних цінностей суспільства — свободи та рівності. Але ці поняття наповнюються своїм змістом. Що означає бути вільним? Стосовно кого або чого складається рівність? Кожне суспільство відповідає на ці запитання по-різному. А це означає, що справедливими вважаються найпоширеніші уявлення про свободу та рівність. В українській спільності на першому місці у визначенні свободи знаходяться: достатній захист державою в разі хвороби, втрати роботи, бідності; можливість володіти та розпоряджатися своєю власністю; можливість вільно придбавати все, що необхідно для повноцінного життя; можливість у разі несправедливості звернутися до суду; можливість вільно пересуватися країною; забезпечення свободи вибору між різними політичними поглядами та партіями; можливість брати участь у політичних демонстраціях та страйках. У понятті рівності українські громадяни висувають вимоги до забезпечення рівних шансів у роботі, придбання власного житла, отримання освіти. Справедливий людський розвиток — це сприйняття основних (важливих для людини) цінностей, що забезпечують умови нормальної життєдіяльності людини. У будь-якому разі справедливість передбачає, що з нею погоджується більшість населення. Але в Україні існує цілком об'єктивне уявлення щодо несправедливості суспільства.

Важливою передумовою несправедливого розвитку українського суспільства є її інверсійний тип. Це означає, по-перше, неможливість у короткостроковому періоді відтворити загальні закономірності розвитку; по-друге, необхідність здійснювати економічні перетворення в незвичайному форматі: міняти місцями систему застосовуваних заходів (їх зміст) і, більш того, здійснювати перетворення у зворотному порядку. Прикладом інверсії є перехід від системи загальної соціальної рівності (головного принципу соціалістичної економіки) до соціально-економічної диференціації (основний принцип ринкової економіки). Інверсійний розвиток призводить до загострення суперечності соціальних програм та економічних можливостей їх реалізації і тим самим підсилює нерівність у багатьох суспільних сферах. Особлива роль в економіці інверсійного типу відводиться державі. Їх головна місія полягає в зупиненні суперечності між соціальними орієнтирами директивно-планової економіки (фундамент якої вже зруйновано) і соціалізацією капіталу (основи якого ще перебувають на стадії становлення). Недостатня увага до цього процесу спричиняє подальше поглиблення соціально-економічної нерівності. Головна умова подолання нерівності в інверсійній економіці — привести у відповідність соціальні бажання суспільства з його економічними можливостями і в той же час не допустити надмірного зростання несправедливого розподілу доходів.

Україна входила в ринкову систему із соціальними претензіями радянського типу, що характерно для високорозвинених економічних країн. У той час, як технологічний уклад України в ринкових умовах виявився нездатним задовольнити ці соціальні претензії, тим не менш частка соціальних трансфертів і допомоги становить останніми роками більше 35 %, що відповідає показнику достатньо розвинених європейських країн (наприклад, Франції). Проте у менш розвинених країнах (наприклад, Польща, Греція) цей показник становить менше 30 %. Таке навантаження на державний бюджет не дозволяє знизити рівень нерівності і разом з тим знижує можливості фінансування багатьох перспективних економічних проєктів. Реальна ситуація в Україні така, що відбуваються посилення нерівності та поглиблення соціально-економічного розшарування населення. Нерівність в Україні зумовлена насамперед посиленням відчуження окремих верств населення від основних соціально-економічних умов життєдіяльності. У сфері економіки це виявляється у відчуженні за статусом володіння ресурсами. Таке відчуження сталося внаслідок порушення ефективного розподілу ресурсів у процесі приватизації. Найбільш актуально нерівність виявляється на основі відчуження за статусом на ринку праці, де з'являються суб'єкти з різними можливостями працевлаштування: безробітні, розчаровані та зневірені знайти роботу, проблемні верстви населення (сироти, бездомні, іммігранти), працівники з несправедливими умовами трудових контрактів.

Відхід від інверсійності розвитку стане однією з передумов зменшення соціально-економічної нерівності попереднього розвитку. Але навряд чи можна говорити про зменшення ступеня нерівності ринкового типу, доки не будуть розв'язані проблеми політико-економічної невизначеності, зменшення бюрократичного неефективного механізму подолання нерівності та корупції.

КРАУДСОРСИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ФІРМИ

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

В умовах інформаційного суспільства виникають і поширюються нові технології мобілізації ресурсів інноваційної діяльності, основу яких становить співпраця їх власників, що забезпечується інтернет-мережами. Це краудсорсингові технології (від англ. *crowd-source-using* — використання

джерел ресурсів «натовпу»), орієнтовані на залучення за допомогою інтернет-мереж різних ресурсів величезної кількості людей, технології використання колективних ресурсів без територіальних, професійних, культурних, корпоративних та інших обмежень. Краудсорсинг, по-перше, суттєво розширює коло суб'єктів, ресурси яких залучаються для досягнення певної мети; по-друге, значно збільшує кількість ресурсів, що використовуються в інноваційному процесі.

Використання краудсорсингових технологій інноваційною фірмою зумовлює необхідність управління цим процесом, яке, на нашу думку, є новою складовою менеджменту знань.

Управління знаннями — це технологічне, мотиваційне, організаційне забезпечення реалізації інноваційною фірмою її функції сховища знань, яка полягає у забезпеченні інноваційного процесу необхідними знанневими ресурсами, їх збереженні та ефективному використанні.

Знання зберігаються фірмою в її інтелектуальному капіталі, технологіях, працівниках, культурі тощо. Отже, головними складовими менеджменту знань інноваційної фірми є управління: а) інтелектуальними трудовими ресурсами, які є носіями знань, що складають ресурсний фундамент інновацій; б) інтелектуальним капіталом; в) ланцюжком знань в організації, що охоплює створення, залучення, засвоєння, перетворення (трансформацію), обмін, збереження, використання знань. Зазначеним складовим управління знаннями притаманні, з одного боку, суттєві особливості, що віддзеркалюють специфічний зміст їх об'єктів, а з другого — загальні характеристики, оскільки знання та інформація становлять зміст інтелектуальних ресурсів фірми. Їм притаманні прямі і зворотні зв'язки, а їх комплексне здійснення спрямовано на реалізацію фірмою її сутності як інтелектуальної підприємницької організації, що навчається та є сховищем знань. Слід також підкреслити, що управління знаннями має витратний аспект — це управління витратами одержання, продукування, трансформації, передавання, обміну, використання, зберігання та накопичення знань в організації. В цілому управління знаннями спрямоване на досягнення кінцевої мети їх інтеграції інноваційною фірмою — втілення знань у нові знаннємісткі продукти та послуги.

Реалізація кожної складової в умовах мережевої економіки може і повинна спиратися на краудсорсингові технології.

1. Забезпечення інноваційної фірми необхідними їй інтелектуальними трудовими ресурсами може здійснюватися на базі *краудрекрутингу* (від англ. *crowd-recruiting* — колективний підбір персоналу). Це технології пошуку персоналу в соціальних мережах.

2. Головним об'єктом внутрішньофірмового управління інтелектуальним капіталом є інвестування в інтелектуальні ресурси. Як відомо, у формуванні

інтелектуального капіталу, особливо фірмово-специфічного людського капіталу, беруть участь не тільки фірма, а й її працівник, який оволодіває знаннями, і держава, яка фінансує систему освіти, наукову діяльність та ін. Новою моделлю залучення коштів виступає *краудфандинг* (*donation of crowd* — добровільний внесок «натовпу»); *crowd-funding* — колективне фінансування) — технологія колективного фінансування інноваційних проектів, що залучає «соціальні інвестиції» — інвестиції «натовпу».

3. Інтеграцію знань забезпечує *інтелектуальний краудсорсинг* — технологія залучення знанневих ресурсів великої кількості людей («натовпу») на основі їх інтелектуальної співпраці у соціальних мережах, що спрямовується на сумісне створення різних форм інтелектуального продукту. Це технологія використання колективного розуму, ядром змісту якої є інтелектуальна взаємодія, співпраця поєднаних соціальними мережами носіїв неявних знань.

Використання інноваційною фірмою технологій краудсорсингу потребує істотної перебудови менеджменту знань, оскільки, по-перше, ресурси «натовпу» — це ресурси незалежних від фірми людей, залучення яких не може базуватися на таких принципах управління її персоналом, як ієрархія, розподіл повноважень, відповідальність, контроль, оплата праці як інструмент мотивації та ін.; по-друге, відносини фірми з «натовпом» мають віртуальний характер і, як правило, не формалізуються у трудових чи інших контрактах; по-третє, особливої уваги потребує розроблення системи мотивації представників «натовпу», котрих не цікавить кар'єра на фірмі, яка залучає їх ресурси, або соціальний пакет, яким вона заохочує штатних працівників; по-четверте, значну проблему, що потребує розв'язання, становить визначення прав інтелектуальної власності на продукт, створений на базі ресурсів «натовпу»; по-п'яте, складним є питання відбору й експертизи ідей та пропозицій, що пропонує «натовп»; по-шосте, використання краудсорсингових технологій, що базуються на довірі незалежних учасників інтернет-мереж, сприяє формуванню соціального капіталу інноваційної фірми як об'єкта менеджменту знань, який повинен забезпечити фірмі необхідний рівень мережевої репутації.

Таким чином, технології краудсорсингу, спрямовані на залучення та використання ресурсів «натовпу», — колективних ресурсів, сприяють зростанню алокаційної ефективності інноваційної діяльності, досягненню позитивного синергетичного ефекту, економії трансакційних витрат. Поширення краудсорсингових технологій зумовлює необхідність розроблення теоретичних засад нової складової менеджменту знань — менеджменту краудсорсингу як системи принципів, методів та заходів управління технологією залучення та використання колективних ресурсів інноваційної діяльності.

ПОСИЛЕННЯ РОЛІ СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ СУСПІЛЬСТВА

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

Україна та інші пострадянські держави на відміну від західних країн рухаються до соціальної, правової та демократичної держави особливим шляхом, специфіка якого полягає у тому, що соціальні основи, які вже були сформовані, потребують лише оновлення і доповнення правовими та демократичними основами в умовах, коли більшість громадян України готові втратити здобуті політичні та економічні права і свободи заради повернення мінімальних соціальних гарантій.

У той же час поступово загострюються суперечності та диспропорції у реформуванні економіки і соціальної сфери суспільства, що врешті-решт веде до виникнення комплексу відповідних загроз національній безпеці та викликає нагальну необхідність формування дійового механізму соціальної безпеки. На сучасному етапі основні проблеми в цій сфері полягають у соціальних деформаціях і загостренні соціальних питань, вирішення яких має ґрунтуватися на поєднанні принципів дії соціально-ринкової економіки з максимально широким застосуванням принципів приватної ініціативи, що здатне посилити роль суб'єктів страхового ринку в забезпеченні відповідного страхового захисту.

Зазначимо, що за таких умов важливу роль відіграє збалансований політичний перерозподіл суспільних благ через колективне страхування, зразками організації якого є: запровадження соціального страхування «знизу» як урегулювання відносин працівників і роботодавців; уведення інституту соціального страхування «зверху» через державне законодавство; організація третього (змішаного) варіанта формування системи соціального страхування внаслідок залучення державної влади і профспілок.

Поступово соціальне страхування, що запроваджується у другій половині XIX ст. в Європі, формується в три моделі.

Модель Отто фон Бісмарка, відповідно до якої забезпечення засноване виключно на праці і тому поширюється лише на тих осіб, які зуміли завоювати для себе це право своєю працею; обов'язкове забезпечення лише для тих найманих працівників, заробітна плата яких нижча за визначену мінімальну суму, тобто для тих, хто не може користуватись індивідуальним страхуванням; забезпечення, яке засноване на методології страхування, що встановлює па-

ритетне співвідношення між внесками найманих працівників та роботодавців, а також між виплатами та внесками; забезпечення, яким управляють самі роботодавці та наймані працівники [1, с. 42].

Модель У. Беверіджа, яка була розроблена для Великої Британії і запропонувала нові підходи до політики соціального забезпечення: держава не тільки взяла на себе захист від соціальних ризиків утрати працездатності через старіння, інвалідність, безробіття, а й відповідала за медичну допомогу і лікування, ритуальні послуги, професійну перепідготовку, надавала допомогу на дітей, у разі смерті годувальника, розлучення і материнську допомогу. При цьому розміри більшості видів допомоги не залежали від попереднього заробітку і були однаковими. Розміри пенсій визначалися родинним станом: наприклад, пенсії були вищими для подружньої пари, де дружина не працювала. Для одержання таких виплат застрахованим потрібно було здійснювати обов'язкові внески [2, с. 334–335, 336].

Модель особистого (колективного) страхування набула розвитку в США. Відповідно до неї встановлено два види соціального страхування: по старості (пенсії) і безробіттю. Із часом поширення набули також: страхування працюючого населення від виробничого травматизму і професійних захворювань; медичне страхування за місцем роботи (ним охоплено близько 60 % працюючих за наймом та членів їхніх родин); індивідуальне страхування від соціальних ризиків; соціальні програми боротьби з бідністю та ін. [2, с. 339–340].

Найважливішим елементом соціальної системи держави в усіх країнах з ринковою економікою є страхування життя, що дозволяє успішно задовольняти потреби юридичних та фізичних осіб щодо забезпечення гарантій захисту їх економічних інтересів, пов'язаних зі здійсненням різних видів господарської діяльності, збереженням певного рівня добробуту і здоров'я.

На сучасному етапі реалізація соціальної відповідальності бізнесу вимагає й страхування відповідальності роботодавця. Наприкінці 1960-х років багато європейських країн прийняли закон про обов'язкове страхування відповідальності роботодавця, яке передбачає покриття заподіяної страхувальником шкоди життю, здоров'ю та/або майну третіх осіб унаслідок нещасних випадків (включаючи виникнення професійних захворювань) на виробництві, що спричиняють третім особам фізичну або психічну травму, а також неналежного виконання страхувальником прийнятих на себе зобов'язань перед громадянами, що перебувають з ним у трудових відносинах.

Узагальнюючи, зауважимо, що одним з принципів Концепції соціальної держави в Україні [1] є принцип соціальної безпеки, що зумовлює та гарантує безпеку людини, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз шляхом скоординованої системи національної безпеки та соціальної політики, розвитку системи соціального (державного та недержавного) страхування, інтеграції України в міжнародну систему соціального розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ганслі Теренс М. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки / М. Ганслі Теренс. — К. : Основи, 1996. — 238 с.
2. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н. А. Горелова. — СПб. : Питер, 2003. — 653 с.
3. Концепція соціальної держави в Україні (проект) [Електронний ресурс] / Л. І. Льчук, А. В. Сивак, О. О. Давидюк // Центр перспективних соціальних досліджень / М-во праці та соц. політики України, Нац. акад. наук. України. — К., 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cpsr.org.ua>.

ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОКРЕМІ ПИТАННЯ ЯКОСТІ СУЧАСНОЇ МЕДИЧНОЇ ОСВІТИ

*Т. М. Камінська, доктор економічних наук, професор
Національний університет*

«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»;

*В. І. Кравченко, кандидат економічних наук, доцент
Харківський медичний університет*

Глобалізація та регіоналізація економічного розвитку, зростання відкритості національних економік, фантастичні темпи розвитку електронних засобів зв'язку є загальними тенденціями світового розвитку. Постіндустріальні тенденції цього стану свідчать про особливу роль знань та інтелекту у формуванні людського потенціалу, реалізації можливостей і справжньої свободи громадян. Свою лепту у цей процес вносить і медична освіта. Разом з тим її роль навіть подвійна: вона надає не просто знання, які насправді є атрибутом нової економіки та протидією кризовим явищам. Якісні медичні знання, до того ж, є запорукою ефективної охорони здоров'я, а здоров'я та тривалість життя — складовою людського розвитку загалом і якості трудового потенціалу зокрема. Проте регіоналізація медичної освіти, залучення України до європейських підходів, перехід до модульної системи викладання згідно з технологічними та структурними змінами, — усе це супроводжується труднощами та суперечностями.

Перш за все йдеться про комп'ютеризацію та передавання значних обсягів навчальних дисциплін на самостійне вивчення. За умови належного технічного, методичного та програмного забезпечення такий підхід є цілком виправданим. Але насправді ресурсний «голод» деформує прогресивні зміни, замінюючи їх значним послабленням мотивації студентів до знань і як наслідок — зниженням їх якості. І річ не тільки у формальних показниках «якісної успішності»,

а у глибині знань, умінні їх всебічно застосовувати у складній практиці лікування. Адже реально тільки окремі випускники відповідають критеріям фахівця. Щодо інших, то вони або відмовляються від професії лікаря, або тривалий час надолужують згаяні знання ціною здоров'я пацієнтів.

На наш погляд, поліпшення теоретичної підготовки майбутніх фахівців може бути досягнуто принаймні на основі інтенсифікації навчальних занять (мозкові атаки, блиц-опитування, пошук виходу із критичних ситуацій тощо) і суттєвого вдосконалення методичного забезпечення аудиторних та практичних занять. Теоретичні знання мають бути далі доповнені практичним навчанням біля ліжка хворого. Тестування у тій формі, що існує зараз (фіксація правильно вибраної відповіді), може бути прийнятним, якщо йдеться про підсумковий контроль: завершення вивчення модуля, курсу, проведення іспитів, кроків. Проте змістом і завданням практичних занять, семінарів є саме навчання, тобто набуття навичок і знань, а не рутинне зазубрювання правильних відповідей у тестах, часто без розуміння їх сутності. Інакше молодий лікар, зустрічаючись з конкретним хворим, виявиться безпорадним, не здатним йому допомогти, бо встановлюватиме довільні діагнози і лікування, які призводять до ускладнень. Цей висновок є не менш актуальним і стосовно системи перепідготовки, підвищення кваліфікації медичних працівників, інтернатури, де практичні заняття переважають.

Акцент у використанні комп'ютерних технологій слід перенести на самостійну роботу. Це логічно, тому що після переходу медичних вишів на Болонську систему, структурної перебудови навчальних планів і значного скорочення лекцій їй відводиться велика роль. Однак і тут (утім, як і на практичних заняттях) слід удосконалювати комп'ютерний контроль. Наприклад, необхідна програма, яка не тільки фіксує правильну відповідь, а й вказує на помилки і можливі наслідки неправильних відповідей. У медицині — це визначення попереднього діагнозу при певному анамнезі, призначення необхідних лабораторних аналізів та апаратних досліджень, обґрунтування остаточного діагнозу та призначення лікування. Швидше за все така програма спонукатиме до більш глибокого вивчення предмета. Звичайно, що нові технології контролю знань є цілком прийнятними при вивченні не тільки медичних, а й юридичних, економічних, соціогуманітарних наук, що мають відношення до долі людини. Проте медична освіта надзвичайно важлива: міцне здоров'я забезпечує добробут і безпеку індивіду, надає йому фізичну і духовну свободу, вдалу долю, самоствердження та пізнання навколишнього світу.

Однак якість медичної освіти не зводиться тільки до аудиторних занять. Давно назріло питання про вдосконалення інтернатури та матеріальної бази отримання кваліфікації. Сьогодні не можна також ігнорувати тіньову економіку охорони здоров'я, яка спонукає абітурієнтів йти на навчання за конт-

раком, а потім намагатися з лишком відшкодувати витрачені кошти. Проблемою є також недопущення інтернів до операцій, причиною чого є небажання вирощувати конкурентів та тіньові платежі від пацієнтів. Кожне з цих питань є самостійним і потребує окремого аналізу.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ

*Г. Ю. Дарнопих, кандидат економічних наук, доцент
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Стратегія забезпечення безпеки людського розвитку включає не тільки створення ефективного механізму захисту інтересів держави, суспільства і особи на основі нової якості управлінських рішень, а й системне формування нової моделі розвитку людини, що відповідає принципам соціально орієнтованої ринкової економіки.

Сучасна світова економічна криза показала, що стратегія розвитку, орієнтована на постійне зростання споживання, не має перспективи. Загальновідомий факт — якщо б весь світ вийшов на сучасний рівень споживання США, то доступних ресурсів при нинішньому характері їх використання вистачило б лише на декілька років. До того ж і в самих країнах «золотого мільярда» високий рівень споживання, як показує практика, не гарантує стабільності і безконфліктного існування.

Помилкові стереотипи і цінності, сформовані сучасною ринковою економікою споживання, розрив зв'язків між суспільно корисною діяльністю і рівнем життя розбещують не тільки окремих індивідів, а й цілі суспільства, породжують спотворені потреби та духовну злиденність.

Тому в новій моделі людського розвитку, яка повинна формуватися, провідна роль відводиться гуманітарним складовим людського характеру й поведінки, креативному потенціалу людини. Йдеться, зокрема, про інститути соціалізації людини — починаючи з її формування в родині і закінчуючи трудовим колективом, громадською організацією або іншими співтовариствами.

У соціально орієнтованої ринкової моделі лише тоді є перспектива, коли креативність дій людини буде спрямована на основі саме соціогуманітарних складових. Крім того, на думку В. Гейця, за таких умов навіть можна вирішити існуючі суперечності без зайвих серйозних конфліктів.

Тому сьогодні, на думку вчених, у наших українських реаліях категорично неприпустимо провокувати речі, пов'язані з надмірним стимулюванням внутрішнього споживчого попиту, оскільки в нинішніх умовах він активно сприятиме інфляції (особливо коли потенційний ВВП фактично дорівнює реальному ВВП). За таких обставин доцільно шукати можливі шляхи стимулювання інвестиційного попиту, враховуючи, що на кожний відсоток зростання ВВП потрібно забезпечувати не менше 2,5–3 % збільшення капіталовкладень.

Важливим завданням у розбудові соціальної економіки є приведення у відповідність рівнів економічного і соціального розвитку. Якоюсь мірою для цього знадобиться більш виважена соціальна політика з її концентрацією на тих верствах населення, хто реально потребує допомоги. Але найголовніше в протилежному — досягти потрібного соціального ефекту від економічного розвитку: послідовного збільшення доходів працюючих, наповнення бюджету, запобігання отримання монопольних надприбутків, «вимивання» доходів у тих, хто безпосередньо створює національне багатство, розширення можливостей для прибуткової діяльності малого і середнього бізнесу.

Роль останнього суттєво зростає у міру актуалізації державно-приватного партнерства. Держава, навіть у разі забезпечення головних макроекономічних пропорцій, на сьогодні не має необхідних ресурсів для повноцінної самостійної реалізації навіть найбільш актуальних інвестиційних завдань. Тому пошук механізмів і стимулів для кардинальної активізації державно-приватного партнерства — один із найактуальніших теперішніх викликів.

Аналізуючи роль держави в контексті створення нової моделі людського розвитку, слід зазначити, що держава насамперед відповідає за формування людини як суб'єкта на ринку праці. Вона бере на себе величезний тягар і відповідальність, аби вивести людину в економічне життя, на ринок праці, де вона повинна працювати. Отже, держава виступає мотиватором і розповсюджувачем цінностей, які в майбутньому мають зробити її дійсно соціальною. І ця місія повинна відбуватися безперервно — від шкільної освіти, де проходить перший професійний відбір, і потім протягом усього життя людини (з неодноразовою професійною перепідготовкою). У цьому аспекті дуже важливо постійно вивчати і визначати перспективні професії, які будуть затребувані через п'ять-десять років. Сьогодні вищі навчальні заклади України готують величезну кількість фахівців — у 2010 р. їх було близько 420 тис. У той же час, за підрахунками експертів, з них 40 % йдуть працювати не за фахом. А за інноваційними напрямками, які знадобляться найближчим часом, навчається лише 0,6 % студентів.

Таким чином, більшість проблем, що виникають в особистості в економіці і суспільстві в процесі її формування, мають своєю причиною саме відсутність необхідної підготовки, адекватного розуміння відповідних процесів.

СТАЛИЙ СІЛЬСЬКИЙ РОЗВИТОК — НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

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

На сучасному етапі в Україні відбуваються складні соціально-економічні процеси розвитку та вдосконалення ринкових відносин в усіх галузях національної економіки. Це у першу чергу стосується аграрного сектору, оскільки в ньому створюються передумови і можливості для здійснення соціальних перетворень в усіх сферах економіки, оскільки Україна значною мірою є аграрною країною. Так, за даними Держкомстату України, землі сільськогосподарського призначення займають понад 2/3 (71 %) території держави; сільське населення складає 32 % громадян України; за рахунок сільськогосподарської продукції та товарів, що виробляються з неї, формується 2/3 роздрібно-го товарообігу; його питома вага у фонді продовольчих товарів становить 96 %; аграрна продукція є однією з основних статей експорту. Отже, аграрний сектор є основною царинною створення життєдіяльних умов не тільки для мешканців села, а й для всіх людей, незалежно від того, у якій — матеріальній, обслуговуючій або духовній сфері суспільної діяльності вони знаходяться. Цим і зумовлюється висока актуальність проблеми сталого сільського розвитку на нинішньому етапі розбудови незалежної, суверенної держави.

Наукові та практичні завдання сільського розвитку визначаються тим, що пріоритетність розвитку села та агропромислового комплексу в цілому об'єктивно впливає з виняткової значущості і незамінності вироблюваної сільським господарством продукції в життєдіяльності людини і суспільства, потреби відродження селянства як господаря землі, носія моралі та національної культури.

Водночас за період соціально-економічних трансформацій (1991–2012) відбулися докорінні зміни традиційного укладу життя на селі, сільському ринку праці та в соціально-професійному складі сільського населення. Припинило існувати як клас колгоспне селянство, поступово зникає загін найманих аграрних робітників, істотно скоротилася чисельність сільських маятникових мігрантів, невпинно зменшується категорія працівників, зайнятих промисловою діяльністю за місцем проживання, а також сільської інтелігенції і працюючих у соціальній сфері села. Найбільшими темпами скорочувалася чисельність найманих працівників підприємств, установ, організацій сільського господарства, мисливства та рибальства. Якщо в 1990 р. їх середньорічна чисельність у сільськогосподарських підприємствах становила понад

4, 9 млн осіб, то в 2010 р. — лише 698 тис. осіб, або в сім разів менше. Унаслідок обмеженості економічної діяльності у сільській місцевості, високого рівня безробіття та бідності сільських домогосподарств майже 8 тис. сільських поселень (28 %) деградують і втратили можливість самовідтворення, понад 120 сільських районів (24,5 %) охоплено демографічною та поселенською кризою.

На наш погляд, методологічною основою дослідження проблем сталого сільського розвитку є положення про багатофункціональність сільського господарства, котра визначається як його взаємозв'язок економічної, соціальної та екологічної суспільних ролей та функцій. Виходячи з цього, під стійким сільським розвитком розуміємо стабільний розвиток сільської спільноти (не території), який відповідає критеріям економічної, соціальної та екологічної ефективності та забезпечує виконання селом його національно-економічних функцій: розширене відтворення населення, зростання рівня його життя, поліпшення екологічної ситуації на сільській території (місцевості).

Розвиток соціальної сфери села є одним з основних напрямів соціальної політики держави, оскільки її стан впливає на рівень продуктивності праці зайнятого сільського населення та на якість виробленої ним продукції. Проте в сучасних умовах процес реформування аграрної сфери майже не торкнувся існуючих соціально-економічних проблем села.

Так, з метою активізації соціальної політики на селі Кабінет Міністрів України розпорядженням від 3 лютого 2010 р. № 121-р схвалив Концепцію державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року. В Концепції передбачені її мета, шляхи та способи розв'язання проблеми, строки її виконання та ін. З метою розв'язання існуючих на селі проблем в Концепції передбачалися розроблення, прийняття та виконання Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року. Програмою передбачалось, зокрема, збільшення розміру заробітної плати до середнього рівня в інших галузях економіки, купівельної спроможності сільського населення; залучення членів особистих селянських господарств до системи загальнообов'язкового державного соціального та пенсійного страхування; розвитку об'єктів соціальної інфраструктури на селі тощо.

Але згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про визнання таким, що втратило чинність, розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2010 р. № 121-р» від 2 вересня 2010 р. № 1761-р зазначену Концепцію скасовано, хоча проблеми сталого розвитку сільських територій є надзвичайно актуальними. Як наслідок залишаються без правового регулювання найважливіші напрями і механізми сільської політики, немає законодавчого визначення, що таке «сільський розвиток». Тому необхідним є прийняття закону про стійкий сільський розвиток та нормативно-правових актів для його реалізації.

Отже, головним критерієм прогресу на шляху сталого сільського розвитку має стати підвищення якості життя сільського населення, нації в цілому на основі збереження її природноресурсного потенціалу на довгострокову перспективу.

ОБМЕЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗБУДОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ: АРГУМЕНТИ «ЗА» І «ПРОТИ»

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

Загальна ідея соціальної держави, за класичним визначенням Л. фон Штейна, полягає у тому, що держава зобов'язана підтримувати абсолютну рівність у правах для різних суспільних класів, для окремої особистості, що самовизначається, завдяки своїй владі та має сприяти економічному і суспільному прогресу всіх громадян. Оскільки реалізація цих завдань передбачає певну матеріальну основу, держава змушена втручатися у процеси розподілу та перерозподілу суспільного продукту, обмежуючи майнові інтереси тих членів суспільства, що володіють більшою економічною владою. Із часом, у міру зростання вимог до робочої сили, зумовлених науково-технічною революцією, втручання держави дедалі більше активізується. З'являється необхідність забезпечити рівні права у доступі до навчання, медичного забезпечення, соціального захисту та у розвитку території.

Економічні методи, спрямовані на реалізацію цих завдань, — прогресивні системи оподаткування, податкове стимулювання соціальної відповідальності бізнесу, визначення пріоритетів у фінансуванні соціальних програм, — передбачають державний примус та діють таким чином, що обмежують права одних соціальних груп на користь інших. Отже, прагнення рівності у правах самозаперечується способами її досягнення — примусовим, свідомим обмеженням з боку держави економічної свободи окремих суб'єктів. Таким чином, можна стверджувати, що загальна ідея соціальної держави містить суперечності між метою (підтримка абсолютної рівності у правах, сприяння економічному і суспільному прогресу всіх громадян) та методами її досягнення.

Розвиток цих суперечностей у вітчизняній економіці підриває фінансову основу соціальної держави. Загальновідомо, що рівень існуючих в Україні

базових соціальних гарантій не сприяє економічному та суспільному прогресу громадян. Так, заниженими є величина прожиткового мінімуму, рівень оплати праці у бюджетній сфері; недостатнім для забезпечення рівності та реальності прав на якісне медичне обслуговування є фінансування охорони здоров'я. Однією з причин цього є недонадходження до державного бюджету через масове ухилення від оподаткування.

Показовим прикладом є використання офшорних схем у зовнішній торгівлі. При експорті фірма продає офшорній компанії товар за максимально заниженою ціною. Потім офшорна компанія перепродає товар кінцевому покупцю за рівнем ринкових (світових) цін. Оподатковуваний прибуток національного експортера мінімальний, а різниця між реальною і заниженою цінами при експорті утворює прибуток офшорної компанії, зареєстрованої у країні з пільговим або нульовим рівнем оподаткування. Подібні схеми використовуються при імпорті (із завищенням вартості товару), а також при операціях з давальницькою сировиною. За даними неурядової організації Tax Justice Network, вітчизняна економіка посідає 9-те місце у світі за виведенням капіталу в офшорні зони: за 21 рік незалежності в офшори було виведено 167 млрд дол.

З метою протидії ухиленню від оподаткування через офшорні схеми у багатьох країнах світу застосовується державний контроль над ціноутворенням у зовнішньоекономічних операціях. Так, у країнах ОЕСР діє принцип «витягнутої руки»: якщо податкові органи виявлять, що операція проведена за ціною нижче середньоринкової, продавцю донараховуються податкові зобов'язання, розраховані виходячи з недоотриманого прибутку. Прибуток пов'язаних компаній автоматично включається у загальну суму оподаткованого прибутку материнської структури. Це суттєво обмежує економічну свободу, адже суб'єкти господарювання мають повне право укладати зовнішньоекономічні угоди за будь-якими цінами, якщо іншого не передбачено законодавчими вимогами.

В Україні докладаються певні зусилля, спрямовані на протидію офшорному бізнесу. Наприклад, норми ст. 161 Податкового кодексу України ускладнюють ухилення від оподаткування через імпорتنу офшорну схему (на валові витрати можна відносити 85 % вартості товарів, придбаних у нерезидентів, що мають офшорний статус). Разом з тим запровадити правові механізми, які б обмежували втечу від податків завдяки використанню експортної схеми, виявилось набагато складніше. Навіть закріплення у Податковому кодексу України інституту звичайних цін (ст. 39.15) не забезпечує належну реалізацію принципу «витягнутої руки», оскільки припускає свідоме заниження цін на величину до 20 %.

Звісно, правові обмеження, накладені на використання офшорних схем, могли б суттєво розширити податкові надходження та сприяти створенню необхідних фінансових передумов соціалізації економічного розвитку. Однак спроби ввести обмеження неодмінно зустрічають організований опір з боку зацікавлених фінансово-промислових груп, у тому числі в законодавчих органах влади. При цьому наголошується на тому, що процес визначення «звичайних цін» містить корупційну складову, значно обмежує економічну свободу, бюрократизує господарську діяльність, штучно посилює асиметрію в умовах ведення бізнесу.

У цілому можна погодитися з тим, що перетворення принципу рівності господарських умов на базовий принцип рівності у соціальній державі є зовсім не беззаперечним. Як правило, суспільне виправдання та підтримку цей принцип знаходить у випадках вирівнювання матеріальних умов, підтримки гідного рівня життя для всіх. Так, народжені у бідних родинах теж повинні мати право на гарну освіту, а безробітні з об'єктивних причин — на фінансову допомогу. Але в інших випадках використання цього принципу виявляється набагато складнішим. Його реалізація майже завжди передбачає економічну дискримінацією окремих суб'єктів господарювання. Наприклад, надання податкових пільг підприємствам при прийомі на роботу молодих фахівців дискримінує їх конкурентів на ринку праці. Реалізуючи принцип рівності умов, держава змушена свідомо та послідовно вдаватися до порушення рівності, що зайвий раз підкреслює наявність суперечності між метою соціальної держави та методами її досягнення.

В Україні склалася ситуація, яка може бути описана словами Р. Дворкіна: «Іноді забезпечити рівність можливо тільки ціною обмеження свободи, а наслідки свободи інколи виявляються згубними для рівності». З одного боку, певні обмеження економічної свободи (зокрема, спрямовані на протидію використанню офшорних схем) можуть бути корисними з точки зору забезпечення рівності та реальності соціально-економічних прав переважної більшості громадян (на справедливий прожитковий мінімум, мінімальну заробітну плату, гідну освіту, медичне забезпечення, соціально-культурний розвиток). З другого боку, економічна свобода в її вітчизняному втіленні лише посилює дисбаланс між найманою працею і капіталом, відкриває можливості використання суспільних ресурсів на користь окремих бізнес-груп.

Чинна в Україні нормативно-правова база є недостатньою для пом'якшення суперечностей між економічною свободою та забезпеченням рівності і реальності соціально-економічних прав. Тому її подальше вдосконалення передбачає копітку роботу щодо пошуку таких економіко-правових механізмів, які б забезпечували вирівнювання умов господарювання для всіх без винятку суб'єктів економіки та дозволяли нормалізувати баланс економічної влади між найманою працею і капіталом.

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

*К. Г. Губін, кандидат економічних наук, доцент
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Проблеми та недоліки системи освіти давно слугують об'єктом уваги дослідників. Серед цих проблем доцільно наголосити на таких:

- 1) інформації сьогодні занадто багато і нерідко достеменно невідомо, які саме знання будуть потрібні студенту, коли він працюватиме;
- 2) значна частина знань забувається або застаріває до завершення навчання;
- 3) структура знань, що транслюються студентам, надто утилітарна (зокрема, практично не даються знання про саму людину, хоча вони могли б бути дуже корисні для розвитку людського капіталу);
- 4) можливості студентів з розвитку та саморозвитку об'єктивно обмежені.

Вишукуються різні шляхи розв'язання цих проблем. Вельми раціональною, з погляду на сучасний стан системи освіти, є пропозиція давати студентам основи знань і навчити їх ефективно вчитися самостійно, аби вони могли в перебігу професійної діяльності у міру необхідності ефективно нашаровувати потрібні їм сучасні знання на закладену у ВНЗ основу.

Водночас ця пропозиція докорінно не розв'язує проблему, адже для цього потрібно розібратися у витоках недоліків сучасної освіти.

Основна мета освіти в сучасному суспільстві, орієнтованому на економічні цінності, — розвиток людського капіталу (ЛК).

ЛК — сукупність розумових і фізичних властивостей людини, які можуть бути використані для створення вартості (тобто того, за що суспільство готове платити без примусу).

Структура ЛК є складною і багаторівневою. Для аналізу розвитку ЛК доцільно виділити в його складі такі основні елементи: 1) здібності; 2) установки; 3) знання; 4) працездатність.

Під здібностями маються на увазі властивості мислення, свідомості та підсвідомості людини, що забезпечують неусвідомлене, автоматичне виконання алгоритмів розв'язання тих чи інших завдань. Установки — це цілі та цінності, що визначають спрямованість зусиль індивіда та задають межі його діяльності.

Усі чотири елементи ЛК є необхідними і незамінними, але їх значення змінюється. У традиційному суспільстві основну роль відігравали знання, яких вистачало для основного типу діяльності, — відтворення матеріальних умов життя в незмінному вигляді.

Але постіндустріальне суспільство орієнтоване на перетворення дійсності, тому на перший план виходять необхідні для цього здібності. У персональних досягненнях конкретної людини велике значення мають також її установки, а система освіти, як і тисячі років тому, — інформаційна.

Інформаційна модель освіти побудована навколо трансляції знань студентам. Наголос ставиться на інформуванні студентів, а не на гармонійному розвитку всіх чотирьох елементів ЛК.

Звичайно, засвоюючи інформацію, студенти побічно розвивають інші елементи ЛК, але занадто повільно. Все помітнішою є невідповідність інформаційної моделі навчання сучасним вимогам, але вихід поки що шукається переважно в збільшенні строків навчання та його інтенсифікації. Це часткові заходи, які не розв'язують проблему принципово.

Тому виникають моделі навчання, які прагнуть нівелювати недоліки інформаційної моделі: «формуюча» (або «операціональна»), «активізуюча», «вільна», «збагачуюча», «розвиваюча» тощо.

Розвиваюча модель в її сучасному вигляді ставить обмежені цілі — формування лише одного комплексу здібностей (універсального теоретичного мислення) за рахунок спеціальної організації навчального матеріалу і руху в ньому в напрямі сходження від абстрактного до конкретного.

Проте сама ідея цілеспрямованого розвитку тих чи інших елементів людського ЛК є вкрай перспективною і потребує подальших досліджень у цьому напрямі. Необхідно, аби психологи і педагоги працювали в напрямі:

1) виявлення всіх основних здібностей і установок, необхідних кожній людині, і наборів додаткових здібностей, установок, необхідних для тих чи інших спеціальностей;

2) розробки методик цілеспрямованого розвитку цих наборів здібностей і установок, а також методик розвитку працездатності людини.

Після цього потрібно забезпечити впровадження розроблених методик у практику навчання з урахуванням напряму підготовки і спеціальності.

Практичне значення зміни освітніх парадигм полягає у такому:

1) стане можливим у декілька разів скоротити строки навчання та суттєво знизити на цій основі його вартість;

2) господарство отримуватиме значно більше кваліфікованих та розвинених працівників, що забезпечать стрімкий інноваційний розвиток економіки та суспільства в цілому;

3) повноцінне включення людини в трудову діяльність відбуватиметься на декілька років раніше ніж зараз.

Крім надзавдання перетворення розвиваючого навчання на базову освітню модель, існують чимало інших актуальних напрямів підвищення ефективності освіти, серед яких необхідно виділити такі:

1) індивідуалізація освіти (незважаючи на те, що це питання регулярно піднімається, й досі немає прийнятних універсальних методик визначення індивідуальної траєкторії навчання на основі аналізу рівня розвитку конкретного учня);

2) безперервна освіта (на базі провідних ВНЗ слід формувати центри різноманітних тренінгів);

3) інформатизація освіти (значення інформаційних технологій в освіті слід розглядати не просто в розрізі можливостей застосування технічних засобів навчання в існуючій освітній системі, а з тієї точки зору, що, по-перше, інформаційні технології дають можливість застосовувати нові методики навчання; по-друге — вимагають перегляду змісту трансльованих студентам знань).

Ми поступово наближаємося до якісної революції в освіті, основний зміст якої — перехід від інформаційної моделі навчання до розвиваючої.

Актуальні нині проблеми індивідуалізації та інформатизації освіти, безперервної освіти тощо можуть розв'язуватися поза питанням упровадження розвиваючого навчання, але набагато ефективніше робити це разом.

Незважаючи на більш ніж півстолітню «офіційну» історію розвиваючого навчання, воно недостатньо розвинене і фактично переслідує вузьку мету: розвиток лише трьох базових здібностей (універсальне теоретичне мислення, творчість, здатність до навчання). Основною сферою застосування розвиваючого навчання залишається початкова школа з вчителями, методичний та методологічний рівень яких далеко не завжди дозволяє досягти бажаного результату.

Елементи розвиваючого навчання використовувалися завдяки інтуїції видатних педагогів, задовго до формування теорії розвиваючого навчання. І сьогодні окремі елементи розвиваючого навчання можна знайти в нетрадиційних методиках навчання деяких шкільних учителів, викладачів ВНЗ, на різноманітних тренінгах, курсах підвищення кваліфікації, у внутрішньофірмовому навчанні тощо. Однак вони використовуються безсистемно, без розуміння їх сутності, ролі та у відриві від інших можливостей розвиваючого навчання.

Поки не відбудеться повна зміна освітніх парадигм, для підвищення ефективності сучасної, інформаційної моделі навчання, в тому числі у ВНЗ, можна і потрібно впроваджувати окремі елементи розвиваючого навчання.

«ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ» ЯК ГЛОБАЛЬНА ІННОВАЦІЯ

*О. О. Набатова, кандидат економічних наук
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Термін «економіка знань» використовується для визначення типу економіки, у якій наука та інформація перетворюються на основну продуктивну силу, а джерелом багатства суспільства стають знання, інтелект. До основних ознак такої економіки відносять збільшення частки високотехнологічного сектору в структурі виробництва; зростання у складі виготовленої продукції частки вартості, доданої за рахунок інтелектуальної складової; зміну характеру людської праці на користь творчої та інтелектуальної діяльності.

Проблеми «економіки знань» активно дискутуються у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі, зокрема, у працях Д. Белла, А. Бузгаліна, А. Гальчинського, В. Гейця, П. Друкера, В. Іноземцева, Р. Лейна, В. Макарова, Ф. Махлупа, Л. Федулової, Ф. Хайєка, А. Чухна та ін.

Формування «економіки знань» наприкінці ХХ ст. стало черговою глобальною природноісторичною інновацією. На відміну від проектних інновацій, що ініціюються суб'єктами управління, природні інновації закономірно визрівають унаслідок функціонування механізму суспільної самоорганізації. Становлення «економіки знань» можна розглядати як злам попередніх тенденцій розвитку індустріальних суспільств у точках біфуркації і перехід соціально-економічної системи на новий рівень.

Новий тип економіки, звичайно, є технологічною інновацією, що полягає у появі нових ресурсів розвитку (знання, інформація), розвитку нанотехнологій, мікробіології та генної інженерії, інтернетизації суспільства, поширенні мережевого бізнесу і виникненні креативних корпорацій. Проте результатом творчої діяльності людини є не тільки нові технології, а й нові цінності, моделі поведінки, інститути, нова якість соціально-економічного розвитку, встановлення нових відносин між індивідом, суспільством та державою, що потребує кардинальних соціальних інновацій, які б забезпечили ефективне поєднання принципів і практик управління суспільними процесами з механізмами спонтанного саморегулювання. Сучасне ефективне технологічне використання науки у виробництві, розвитку сфери послуг значно ширше за її роль у реалізації соціальних інновацій, які б дозволили пристосувати суспільство до нових умов, що швидко змінюються. Невідповідність швидкості технологічних і соціальних зрушень породжує низку суперечностей.

По-перше, відставання соціальних інновацій від технологічних має наслідком концентрацію інноваційного потенціалу. З одного боку, прогрес технологій долає національні бар'єри комунікацій, «глобальне поле для конкурентної боротьби вирівнюється, світ стає пласким» [1]. Проте прогрес креативної діяльності відбувається нерівномірно. Як зазначає В. Федотова, «технократично потенціал “плаского світу” є, але соціально світ є далеким від цього» [2]. Звісно, для окремої людини технологічні інновації відкривають можливість брати участь у глобальному співробітництві, кваліфіковані фахівці у країнах, що розвиваються, можуть отримати перспективну роботу і згодом реалізувати власні творчі проекти, але нові види творчої діяльності не стануть масовими. «Основна частина жителів Землі знаходиться у гетто відсталості і при збереженні теперішньої моделі глобалізації буде все більше віддалятися від світу креатосфери. Лише вкрай обмежене коло людей із цього гетто має шанс вирватися у новий світ» [3]. Стратегія концентрації творчого потенціалу є безперспективною з точки зору як власне його подальшої реалізації та розширення, так і наявності небажаних побічних ефектів. Тому першочергового значення набувають саме соціальні інновації, спрямовані на вирівнювання креативних потенціалів і процесів на територіальному, галузевому і соціально-структурному просторі.

По-друге, через брак соціальних інновацій творчий потенціал реалізується насамперед у тих сферах, які не сприяють його зростанню (фінанси, ВПК, посередницька діяльність, створення масової культури тощо), тоді як найбільш перспективними сферами його реалізації є виховання, освіта, охорона здоров'я, наука, мистецтво, рекреація природи та ін. [3].

Високий ступінь невизначеності інноваційного розвитку зумовлює певну інверсію, що полягає у переорієнтації переваг економічних суб'єктів з накопичення коштів задля отримання освіти, певного культурного статусу на утилізаційне спрямування освітніх зусиль, прагнення якомога швидше перетворити свій творчий потенціал на економічний капітал, який стає більш надійним засобом захисту від невизначеності. Результатом цієї інверсії стає неадекватно прогресуючий розвиток тих сфер, що не сприяють розширенню креативного потенціалу, більша частина якого навіть у розвинених країнах витрачається з точки зору довгострокового розвитку неефективно, а іноді й на шкоду людині і природі.

По-третє, в «економіці знань» посилюється диференціація суспільства, зумовлена чинником освіти. На відміну від інших ресурсів інформація не характеризується кінцевістю, вичерпаністю, знищенням при споживанні. Однак вільний доступ до інформації зовсім не означає володіння нею. Вирішальним фактором, що лімітує можливості залучення цього ресурсу, є здатність

людини скористатися культурним багатством людства, засвоїти, розпредметити його. Така здатність перетворювати інформацію на знання, використувати його для розвитку інтелектуального капіталу, отримання доходів формується у сфері освіти, нерівний доступ до якої спричиняє соціальну диференціацію. А. Бузгалін вказує на виникнення «двокласового інформаційного суспільства, яке складається з off-line пролетаріату, що випадає з потоку розвитку, є відрізаним від інформації, ноу-хау, а отже, від кращого майбутнього, та on-line еліти, що знаходиться у потоці розвитку» [3].

Така диференціація є більш небезпечною порівняно з нерівністю, притаманною індустріальному суспільству, яку можна пом'якшити через перерозподільні процеси. Знання і здібності, що є основним ресурсом «економіки знань», не можуть бути ні відчужені, ні перерозподілені, тому економічна підтримка незахищених верств населення стає неефективною. При цьому природний розвиток «економіки знань» без відповідних соціальних інновацій не передбачає розв'язання цієї проблеми, оскільки розвиток освіти відбувається в напрямі підготовки відносно невеликого прошарку професіоналів, а не шляхом гармонізації розвитку особистості кожної людини.

Крім того, виникає ще одне болюче запитання: чи знайдеться в «економіці знань» творча робота для всіх? У перспективі розвитку західного суспільства окреслилася проблема 20:80 — для функціонування «економіки знань» потрібно 20 % висококваліфікованого населення, а 80 % населення стане непотрібним знанневому виробництву. Розв'язати цю проблему можна за допомогою соціальних інновацій, спрямованих на забезпечення безперервності освіти, залучення до цього процесу широких мас, створення умов для застосування отриманих знань, участі людей у житті суспільства.

Таким чином, амбівалентність розвитку «економіки знань» як глобальної природноісторичної інновації актуалізує проблему відповідності технологічної та соціальної складових інноваційного процесу і потребує проектних соціальних інновацій, які б забезпечили свідомий відбір тих форм організації економіки, суспільства, культури, що рухають нас уперед, а не відкидають назад.

ЛІТЕРАТУРА

1. Фридман Т. Плоский мир. Краткая история XXI века / Т. Фридман. — М. : АСТ Москва, 2007. — 608 с.
2. Федотова В. Г. Социальные инновации: макро- и микротенденции / В. Г. Федотова // *Вопр. философии*. — 2010. — № 10. — С. 3–16.
3. Бузгалин А. В. Россия в обществе знаний: концепт культурного лидерства [Электронный ресурс] / А. В. Бузгалин. — Режим доступа: <http://www.alternativy.ru/ru/node/1420>.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

*Г. М. Гузенко, кандидат економічних наук,
доцент, професор кафедри*

Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди

Людський інтелект, високий рівень освіти населення — не тільки наслідок багатства і розвитку країни, а й визначає їхній розмір і ступінь адекватності вимогам та потребам. Сьогодні складається така ситуація, коли головну роль в економічному і громадському житті відіграє сфера послуг, яка створює у розвинених країнах до 70 % робочих місць і має тенденцію до збільшення попиту на людські ресурси. Зростаюча інтенсивність знань у багатьох країнах передбачає потребу у висококваліфікованих працівниках.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів формування інтелектуального потенціалу присвячено роботи багатьох зарубіжних, російських та українських учених, таких як У. Петті, А. Сміт, Дж. Мілль, Д. Рікардо, Т. Мальтус, С. Кузнець, Т. Шульц, Г. Беккер, М. Блауг, О. Сухарев, В. Прошак, А. Гапоненко та ін.

У найбільш узагальненому розумінні інтелектуальний капітал нації — це інтелектуальний потенціал, який активно використовується у процесах економічного розвитку.

Інтелектуальний потенціал включає низку суттєвих складових, кожна з яких дозволяє інтегруватися всім іншим у цілісну систему. Структурно інтелектуальний потенціал можна уявити як єдність п'яти складових: кадрову, матеріально-технічну, результативну, соціоінформаційну, організаційно-правову.

За експертними оцінками вартість інтелектуального потенціалу сучасного суспільства перевищує вартість основних фондів традиційних галузей індустрії.

З точки зору принципів формування національної економічної політики одним із вирішальних пріоритетів для успішного розвитку країни є створення умов і механізмів для ефективного перетворення інтелектуального потенціалу нації на інтелектуальний капітал.

На нашу думку, найсуттєвішим визначенням практичної значущості цієї категорії є таке визначення: інтелектуальний капітал — це знання, які можна перетворити на прибуток та оцінити. Інакше воно охоплює будь-які технологічні, управлінські та ринкові новинки, що можуть бути інновацією, тобто приносити додатковий прибуток. Звідси — від освіти і розвитку потужного

інтелектуального капіталу залежить не тільки майбутнє певної організації або фірми, а й те, наскільки швидко країна увійде до числа передових постіндустріальних країн світу.

Важливою передумовою для формування інтелектуального потенціалу на всіх рівнях є стимулювання інноваційної діяльності як державою, так і власне підприємствами своїх працівників. Такий підхід припускає й активну участь держави в процесі переходу на загальноприйняті світові стандарти володіння, користування й управління інтелектуальною власністю.

Інтелектуальний потенціал — ключовий фактор формування економіки, яка заснована на знаннях, і саме від того, наскільки активно відбувається процес відтворення інтелекту і знань, залежать якість і темпи розвитку всього суспільства. Ефективне накопичення і використання інтелектуального потенціалу країни і суспільства можуть і повинні забезпечуватися за рахунок застосування різних інструментів як державного, так і приватного характеру, таких як забезпечення постійного розвитку творчих здібностей особистості на всіх рівнях системи освіти; створення сприятливих умов для того, аби освіта максимально відповідала майбутній спеціальності, у тому числі шляхом функціонування інститутів додаткової освіти і центрів підготовки, перепідготовки та розвитку людських ресурсів; удосконалення інфраструктури у сфері інформації і нових технологій тощо.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Ю. О. Гайдученко, старший викладач

Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди

Концепція економіки знань стала в останнє десятиріччя важливим теоретико-методологічним та науково-практичним підґрунтям політики економічного зростання багатьох країн. Вона розкриває нову роль і місце інтелекту людини в суспільстві. У зв'язку з прискоренням темпів розвитку технологій доступність знань стає найважливішою умовою для участі країни у глобальній конкуренції. Особливо в умовах кризи знання залишаються тим ресурсом, що набуває значення не лише як рівень інтелектуальних можливостей, а й як економічний ресурс, що стає базисом і засобом створення та впровадження інновацій. У розвинених країнах асигнування в освіту, науку, куль-

туру, охорону здоров'я у декілька разів перевищують вкладення в машини, устаткування, будівлі, споруди.

Зараз економіка перетворюється на систему, що функціонує на основі обміну знаннями.

Виділяють декілька особливостей формування економіки знань, такі як перехід від індустріального виробництва до виробництва послуг; від масового виробництва стандартизованих виробів до виробництва унікальних і невідтворних благ та послуг; установлення інформації та знань як домінуючих чинників виробництва. Внаслідок таких змін зростає роль освіти, трудова фізична діяльність витісняється творчою активністю, змінюються тривалість робочого дня, а також місце і графік роботи.

Глибина радикальних змін, пов'язаних із заміщенням праці знаннями, полягає у тому, що не праця, а саме знання починають виступати як джерело вартості. Трудова теорія вартості замінюється теорією «вартості, створюваної знаннями».

До економіки знань у найширшому розумінні нині належать чотири основні сфери: 1) НДДКР та інновації; 2) освіта і навчання, що сприяють формуванню людського капіталу; 3) високотехнологічне виробництво; 4) інформаційно-комунікаційні технології. Як стверджує А. Дагаєв, хоча кожна з них зберігає свою відносну самостійність, уявити одну сферу без трьох інших досить складно. Фактично ми є свідками усе тіснішої конвергенції трьох різних сфер суспільної діяльності.

Економіка знань стає базовою й універсальною складовою загальної економіки, оскільки всі сфери матеріального і нематеріального виробництва, виробничі і соціальні відносини в сучасних умовах розвиваються на основі динамічного збільшення та відновлення знань.

Потенціал освоєння знань — це здатність засвоювати нові знання і адаптувати імпортовані технології. Ця здатність важлива для економічного зростання й інновацій у країнах наздоганяючого розвитку. Тому знання — суспільний продукт, одночасно як доступний всім, так і не доступний.

Передове знання і його здобування залежать від стану наукових шкіл та початкової виробничо-технологічної бази, яка забезпечує лабораторний рівень досліджень. Важлива умова — достатньо високий обсяг фінансових ресурсів для підтримки інновацій з бюджету країни. Такий підхід формує загальний позитивний клімат для створення і впровадження інновацій.

Необхідною передумовою і умовою капіталізації науки є спонсорвання її розвитку державою. Очевидно, що постійне фінансування державою вчених створює відповідну норму споживання для працівників, зайнятих у цій сфері.

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ ЗА РІВНЕМ ОСВІТИ ЯК ЧИННИК ТА НАСЛІДОК СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ В СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ

О. О. Чуприна, кандидат економічних наук, доцент
Національний університет

«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»;

К. С. Чуприн, кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Нерівномірний розподіл багатства, обов'язків, прав та можливостей між соціальними групами або окремими індивідами є характерним для всіх типів суспільств. Виділяють безліч критеріїв, за якими визначається належність індивіда до певної соціальної групи, але серед них можна виокремити чотири основні. Це у першу чергу дохід як головний критерій соціальної диференціації, а також рівень освіти, обсяг влади та престиж професії (заняття).

В умовах становлення та розвитку постіндустріального суспільства особливого значення набуває рівень освіти. Причому за теорією Д. Белла його вагомість стає настільки значною, що витісняє всі інші критерії. Саме освіта, знання та інформація забезпечують людині доступ до високооплачуваних та престижних посад, дають владу. Певною мірою цю думку підтверджують висновки фахівців ООН про те, що декілька десятиліть тому конкурентні переваги були у країн зі значними природними ресурсами та капіталом; сьогодні ж економічне зростання на 64 % залежить від людського і соціального потенціалу, тоді як від природних ресурсів та капіталу – лише на 20 % та 16 % відповідно. Тому від ситуації в освітній сфері країни значною мірою залежать рівень та перспективи її соціально-економічного розвитку.

Оцінюванню рівня розвитку освіти приділяється багато уваги у дослідженнях міжнародних організацій, зокрема ПРООН та ЮНЕСКО. За їх результатами рівень освіти в Україні визначається як досить високий. Так, відповідно до даних звіту ПРООН за 2011 р. щодо розвитку людського потенціалу, Україна, яка посіла 76 місце у світі за загальним рівнем людського розвитку, за значенням індексу освіти (очікуваної середньої тривалості навчання) посідала 31 місце, розташувавшись між Австрією та Італією. Проте таке оцінювання викликає сумніви у своїй достовірності, адже невисокий рівень якості освіти, відсталість матеріально-технічної бази освітнього процесу, низький престиж педагогічної праці значно погіршують освітній потенціал суспільства.

Основною причиною недостатньої достовірності оцінювання рівня розвитку освітньої сфери є недосконалість її методики. Так, найчастіше, аби визначити рівень освіти, використовують такі показники, як частка писемних серед дорослого населення країни; кількість років, витрачених на навчання; кількість осіб, що досягли певного освітньо-кваліфікаційного рівня (молодший спеціаліст, бакалавр, магістр та ін.), їх частка у загальній чисельності населення країни; чисельність осіб, що отримали освіту за декількома напрямками; кількість навчальних закладів; чисельність студентів, викладачів, осіб, що мають науковий ступінь, тощо. Досліджують як самі показники, так і темпи їх зростання.

Однак усі перелічені індикатори є кількісними, а отже, не дають можливості повною мірою оцінити якість освіти. Для цього необхідні інші показники, обрати які досить складно, особливо якщо йдеться про міжнародні порівняння. Так, можна орієнтуватися на престижність навчального закладу або на результати незалежних оцінювань (наприклад, зовнішнього незалежного тестування). Але тут з'являються нові складно розв'язувані проблеми: яка організація та за якою методикою має ранжирувати всі навчальні заклади країни (світу) за престижністю; або як розробити єдину національну (загальноосвітову) методику зовнішнього оцінювання, застосовувати її та забезпечити достовірність отриманих результатів, особливо якщо йдеться про середню та вищу освіту за різними спеціальностями. Цілком зрозуміло, що практичне застосовування таких показників є економічно невиправданим, а отже, недоцільним.

Для оцінювання якості освіти, в першу чергу у вищих навчальних закладах різних рівнів акредитації, пропонуємо використовувати такі показники:

- коефіцієнт, який показує, у скільки разів середня заробітна плата працівників, що мають освіту певного рівня, перевищує середню заробітну плату працівників, що такої освіти не мають;
- коефіцієнт, який показує, у скільки разів середня заробітна плата працівників, що отримали освіту певного рівня усередині країни, перевищує середню заробітну плату працівників, що отримали аналогічну освіту за кордоном;
- частка фахівців, що мають певний рівень освіти та працюють за спеціальністю зараз або працювали раніше (не менше певного строку, наприклад, п'ять років), у загальній чисельності фахівців з певним рівнем освіти;
- частка у загальній чисельності випускників навчальних закладів таких, що були атестовані з усіх дисциплін та жодного разу для цього не використали неформальні відносини з викладачами або адміністрацією закладів.

Практичне використання цих показників, особливо двох останніх, має базуватися на результатах вибіркового спостережень, що проводяться шляхом опитування респондентів. Два перші показники можна розраховувати як для економіки країни у цілому, так і за окремими видами економічної діяльності.

На нашу думку, дослідження в освітній сфері можуть спиратися й на такий показник, як частка населення, що ставиться з повагою до професії вчителя. Звісно, високе значення цього показника не може бути беззаперечним свідченням значних досягнень країни в освітній сфері, але низьке — завжди виступає індикатором її деградації. Так, за результатами дослідження Центру Разумкова, рівень авторитету вчителя вважають низьким 33, 4 % дітей та 27, 2 % їх батьків, а високим — лише 10, 7 % та 11, 3 % відповідно, що свідчить про наявність серйозних проблем у національній сфері освіти.

Зважаючи на широке охоплення населення України освітніми послугами, якість яких не завжди є високою, в основу соціальної диференціації логічно покладати не просто наявність освіти певного рівня, а наявність якісної освіти відповідного рівня.

В СРСР тісного зв'язку між рівнями освіти та доходів не існувало. З одного боку, можливості населення щодо отримання якісної освіти несуттєво залежали від доходів, адже переважно освітні послуги надавалися на безоплатній основі, а з другого — працівники робочих спеціальностей, які не мали високого рівня освіти, часто отримували більш високі доходи, ніж працівники інтелектуальних професій.

На початку періоду ринкової трансформації кореляція між рівнем освіти та доходами населення була остаточно втрачена. Люди інтелектуальної праці найчастіше потрапляли в групу тих, хто не зміг призвичаїтися до нових соціально-економічних умов та опинявся за межею бідності.

Сьогодні має місце зворотний процес: зв'язок між рівнем освіти та доходами посилюється, що особливо помітно серед молоді. В сучасній Україні, аби отримати якісні знання, у більшості випадків недостатньо лише тих послуг, які надаються державою на безоплатній основі. Додаткове навчання вимагає додаткових витрат, які можуть дозволити собі лише домогосподарства з високим рівнем доходів. Одночасно наявність якісної освіти, особливо у сфері ІТ-технологій, все частіше виступає запорукою успішної кар'єри та високого рівня доходів.

Таким чином, в Україні, яка перейшла поріг ринкових відносин, рівень та якість освіти людини стають однією з головних ознак, що визначає її соціальне становище в суспільстві. Правильною стає й зворотна залежність. За таких умов низький рівень доходів значної частини населення обмежує їх можливості в отриманні якісних освітніх послуг, що загострює проблему суттєвого недовикористання людського потенціалу країни та посилює відставання від провідних економік світу. Наведене свідчить про необхідність негайних соціально-економічних реформ в Україні, у тому числі в освітній сфері.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

*В. А. Лізогуб, асистент
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Теорія діяльності малих сімейних форм господарювання завжди привертала до себе увагу науковців. Інтерес дослідників до питань функціонування дрібних індивідуальних сімейних господарств підприємницького та споживчого напрямів активізувався у 90-ті роки ХХ ст. та на початку 2000 років на вихідних етапах аграрної реформи. Саме у той період великі сільськогосподарські підприємства в результаті реформування різко зменшили виробництво продукції, а господарства населення України підвищили її виробництво як для самозабезпечення, так і для реалізації через різні джерела збуту. Жителі міст на своїх парцелярних садово-городніх ділянках продовжували вирощувати досить значний обсяг овочевої та фруктово-ягідної продукції і загалом збільшували сукупний обсяг продовольства, виробленого в Україні. Звичайно, велику частку продовольчої сировини та продуктів держава і великі приватні структури повинні були імпортувати у зв'язку з її дефіцитом усередині країни. Фермерські господарства із частковою державною підтримкою, а в більшості випадків без підтримки, за останнє двадцятиріччя змогли виробити валової продукції сільського господарства досить мало.

За період аграрних перетворень сімейні господарства набули нових організаційно-виробничих форм і почали діяти на початку 2000-х років цілком на приватній основі. Земля як головний засіб виробництва стала приватною власністю. На сьогодні ця форма власності є панівною в усіх різновидах селянських господарств. Великі аграрні структури в результаті реформування у своїй більшості прийняли форми агрохолдингів і разом із середніми сільськогосподарськими фірмами орендують селянські земельні паї в стовідсотковому варіанті. Причиною цього є відсутність ринку землі в Україні. Слід зазначити, що деякі порушення законодавства про купівлю-продаж землі призводять до концентрації поки що невеликих земельних масивів у власності окремих осіб.

Дослідники системи індивідуально-сімейних господарств населення визначають досить великий, притаманний тільки малому господарюванню набір ознак, рис та функцій, які розкривають їх багатогранну діяльність. Вважаємо, що індивідуальні господарства громадян України нерозривно пов'язані з виробничою функцією такого важливого суб'єкта мікро- і макроекономіки, як

домогосподарства. Функції домогосподарства тісно переплетені з функціями індивідуальних господарств населення, і ця взаємодія функцій, на наш погляд, має генетичну природу. І у домогосподарстві, і в індивідуальному господарстві селянина основним провідним капітальним ресурсом є людина зі своїми трудовими та підприємницькими здібностями, працелюбством, добросердеччям до природи: рослинного і тваринного світу, спроможності його перетворення на благо сім'ї, збереження екологічної стабільності та ін. Всі індивідуальні господарства активно використовують сили всієї сім'ї і діють на сімейній основі. Підприємницькі фермерські господарства також мають право залучати до виробничого процесу найману робочу силу.

Із часів, коли людство розпочало обробляти землю, найбільш важливою виробничою одиницею була окрема сім'я. Другий великий поділ праці розділив сім'ї на землеробів та скотарів. Ці дві галузі були тісно пов'язані з землею. Пройшли тисячоліття, але на кожному етапі розвитку земля залишалася головним чинником виробництва, вона об'єднувала сім'ї для забезпечення їх продовольчими продуктами. В усі епохи існували невеликі господарства. Величезні зміни в технологічних укладах поступово змінювали і селянські форми. З нашої точки зору, сучасні індивідуально-сімейні форми господарств є своєрідним реліктом, де зібрано всі генетичні якості сім'ї-трудівниці, що ставляться до землі як до божества і завжди поклоняються їй, виражаючи до неї свою любов і повагу. Сімейні форми господарювання з'явилися так давно, в глибині століть, що поступово набрали якостей соціально-економічного релікта. І в сучасному глобалізованому світі сімейні форми господарювання мають місце скрізь, де існують умови для оброблення землі.

Господарства населення мають ознаку комплементарності. У другій половині ХХ ст. підсобні господарства селян діяли досить успішно, виробляючи до 25 % валової продукції сільського господарства. В сучасних умовах фермерські і особисті селянські господарства можуть використовувати свій виробничий потенціал, не конкуруючи з великими і середніми агрофірмами. Малі сімейні структури можуть виробляти левову частку продукції на основі спеціалізації, де застосовується багато ручної праці. Вважаємо, що малі господарства селян, маючи якість і ознаки комплементарності разом з великим агробізнесом, можуть успішно поповнювати загальнодержавний фонд продовольства.

Існує така функціональна риса малих сімейних структур, що виявляється у несприятливих періодах: кризи, неврожаї, стихійні лиха тощо. За таких умов селянські господарства виконують роль компенсатора і беруть на себе величезний тягар забезпечення населення продуктами харчування. Саме у роки Другої світової війни населення країни усі сили використовувало для перемоги і самозабезпечувало себе продовольчими продуктами, часто обробляючи зовсім непридатні для цього земельні ділянки.

У теперішній час сектор сімейних господарств населення має ознаку інституціонального елемента економіки. Цей сектор малого господарювання діє на основі законодавчих актів, виплачує всі визначені державою платежі, одержує основні і додаткові доходи в грошовій і натуральній формах, тобто виступає суб'єктом господарювання. Слід зазначити, що в останнє десятиріччя механізм трансакцій між суб'єктами сімейної економіки і державою залишається поки що досить неврегульованим. Такий недолік суттєво впливає на економічну вигідність малих господарств населення і не додає останнім високого рівня ефективності.

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ РЕСУРС МОДЕЛІ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*О. М. Москаленко, кандидат економічних наук, доцент, докторант
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

Соціальна структура за рівнем доходів, де 80 % населення України бідні, 19 % — умовно середній клас, а 1 % — багатії, які володіють 70 % національного багатства [6], не сприяє формуванню суспільства з активною громадянською позицією, а також нівелює роль і значення людського капіталу, особливо його інтелектуальної складової.

Прагматичний пошук нової моделі економічного розвитку [2; 4] для України, що заснована переважно на інноваційно-інтенсивному типі економічного зростання, дозволяє дійти висновку про те, що такою моделлю є модель випереджаючого економічного розвитку. Темпи приросту ВВП України у 3–4 % є рівнозначними визнанню того, що в неї немає перспектив економічного розвитку. Тому на часі постають зовсім інші цілі і механізми якісної трансформації вітчизняної економіки у напрямі майбутнього економічного розвитку.

Об'єктивна необхідність побудови теорії випереджаючого економічного розвитку полягає в її актуальності з позиції узагальнення знання про найкращі ділові практики розвитку національних економік, їх закономірності та принципи функціонування, які демонстрували вражаючі результати їх економічного успіху і позитивні результати впливу на рівень життя населення, а також як потреба в теорії для побудови моделі випереджаючого розвитку, на яку пред'являють попит країни з посттрансформаційними економіками. Концепція випереджаючого розвитку в цьому контексті також пропонує механізм забезпечення переходу економіки на новий якісний рівень ефективності, який полягає у використанні всього її потенціалу. В основі економіки — пріори-

тетний розвиток людського капіталу і людського потенціалу, через випереджаючі потреби сьогодення інвестиції в людину, її освіту і здоров'я. Цей механізм ініціативного впливу держави на людський капітал створює перспективні можливості переходу економіки на новий технологічний спосіб виробництва з вищим рівнем ефективності. Тільки економіки, такі як економіка США, країн ЄС-15, Скандинавських країн, Японії та Китаю, що демонстрували високі темпи нарощення інвестицій в людський розвиток, пріоритетне ставлення держави до інститутів освіти, науки і охорони здоров'я, перебуваючи в умовах інтелектуальної (інноваційної) конкуренції між їх економічними системами, спромоглися забезпечити високі темпи економічного розвитку і запас соціально-економічної міцності. Отже, ключовим у концепції випереджаючого розвитку стає домінування людини, її інтелектуального потенціалу, потенціалу здоров'я як одного із основних ресурсів переходу на модель ефективної економіки — економіки для людини. Рушійними силами економічного зростання в концепції випереджаючого розвитку виступають, таким чином, людські ресурси, високі темпи інвестицій, підвищення продуктивності праці і зважена відкритість економіки для міжнародної торгівлі, інноваційних проектів та технологій. Отже, людський капітал стає де-факто інституціональним ресурсом успішної реалізації моделі випереджаючого економічного розвитку в економічній політиці держави.

Економічні успіхи деяких країн світу (США, Фінляндія, Японія, Китай та ін.), які з певним ступенем вірогідності можна віднести до результатів функціонування моделі випереджаючого розвитку, ґрунтувалися на талановитих, спонтанних макроекономічних рішеннях, які лише через деякий час ставали загальновизнаною господарською практикою. Але такі макроуправлінські механізми робили ставку на підтримку розвитку людського капіталу, випереджаючий розвиток людського потенціалу. Більшість учених [1; 3; 5], що займаються проблемами людського капіталу, наголошують на особливій важливості його впливу на перспективи зростання національних економік країн. Так чи інакше, інвестиції в людський капітал є свідомо безпрограшними, вигідними, оскільки дозволяють збільшити ефективність економічної системи, міру її продуктивності в найближчому майбутньому. Особливо важливим стає випереджаючий розвиток освіти, який виявляється через інвестування у підготовку фахівців для пріоритетних галузей промисловості майбутнього.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бузгалин А. В. В поисках будущего России: «Экономика для человека» или Стратегия опережающего развития / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов ; под общ. ред. А. В. Бузгалина, Р. Крумма. — Т. 16. Российские модернизации: диагнозы и прогнозы. — М. : ЛЕНАНД, 2011. — С. 297–352.

2. Геоекономічні сценарії розвитку і Україна : монографія / М. З. Згуровський, Ю. М. Пахомов, А.С. Філіпенко та ін. — К. : ВЦ «Академія», 2010. — 328 с.
3. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса : монография / С. Ю. Глазьев. — М. : Экономика, 2010. — 287 с.
4. Колодко Гжегож В. Глобализация, трансформация, кризис — что дальше? / Г. В. Колодко; вводная статья Р. С. Гринберга. — М. : Магистр, 2011. — 176 с.
5. Подберезкин А. Человеческий капитал // Человек как фактор опережающего экономического развития [Электронный ресурс]. 24 ноября 2007 г. — Режим доступа: www.nasledie.ru.
6. Соскін О. І. Формування сучасної моделі управління національною економікою в контексті австрійського та швейцарського досвіду [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.soskin.info/userfiles/file/2012/.../Soskin_tezu_Poltava_28112012_FIN.doc.

ВЛИЯНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ НА ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

*О. В. Бервено, кандидат экономических наук, доцент, докторант
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина*

Интеллектуальные способности человека, степень его образованности, способность генерировать новые знания — то, что составляет суть человеческого потенциала — в наибольшей степени востребованы современной хозяйственной системой. Потенциал современного социально-экономического развития определяется качеством человека как творца, инноватора.

В производстве высоких качеств человеческого потенциала особая роль принадлежит образованию. Между человеческим развитием и образованием существуют тесная взаимосвязь и взаимозависимость. Являясь важным фактором человеческого развития, образование создает возможности и служит инструментом удовлетворения, формирования и развития материальных, интеллектуальных и профессиональных потребностей личности. В свою очередь общество с высоким уровнем человеческого развития через высоко-развитую конкурентоспособную экономику создает соответствующие наиболее оптимальные материальные условия для дальнейшего роста интеллектуального и профессионального потенциала общества в целом и каждого индивида отдельно.

Более высокий уровень образования ведет к росту доходов его владельца, что в развитой экономике, как правило, отражается причинно-следственной зависимостью. Более высокий уровень образования вносит также весомый вклад в рост производительности труда. «Как показывает анализ, повышение

среднего уровня образования рабочей силы на 1 год ведет к увеличению ВВП на 9 %... . В Непале у фермеров, закончивших 7 классов, урожайность пшеницы выше, чем у остальных, более чем на 25 %, а риса на 13 %. В Индии и Пакистане аналогичные уровни образования также дают прирост производительности на 10 % и более» [4, с. 85–86].

Инвестиции в образование со стороны всех субъектов хозяйствования — государства, фирмы, индивида — не только важнейший способ наращивания человеческого потенциала страны и улучшения перспектив социально-экономического развития. Они имеют и собственную ценность, так как образование расширяет кругозор людей, обеспечивает им возможность развития и самореализации, содействует росту их благосостояния и здоровому образу жизни. Именно поэтому данные о грамотности и уровне образования являются составными комплексного индекса человеческого развития и одним из важнейших показателей качества жизни в стране.

Особая роль образования в повышении качества жизни проявляется, по нашему мнению, в следующем.

Во-первых, образование в современных условиях является фундаментом культуры. «А предназначение культуры, как известно — это воспроизводство самого человека, но не в качестве биологического вида, а как общественного родового существа. В этом смысле культура обеспечивает достижение двух главных целей: передачу социального опыта, включая культурную традицию, и выработку способности к творчеству, созданию нового» [3, с. 7].

Образование ведет не только к возможности самореализации, приобретению нового опыта, раскрытию новых горизонтов, но и к обеспечению безбедной, безопасной, творческой и интересной жизни. По существу совокупность свойств человека, приумноженная и развитая в системе образования, позволяет ему «осуществлять жизнедеятельность с той или иной интенсивностью и экстенсивностью (жизненный потенциал) и свойства, выражающие уровень соответствия параметров среды и характеристик жизненных процессов индивидуально и социально позитивным потребностям, интересам, ценностям и целям» [1, с. 60].

Во-вторых, несомненно существенный вклад образования и в формирование здорового образа жизни. Чем образованнее человек, тем активнее он приобщается к таким практикам и личным поведенческим установкам, которые ведут к улучшению здоровья. По единодушному мнению экспертов ВОЗ, среди многочисленных факторов, определяющих здоровье человека, первое место отводится здоровому образу жизни (70 %) [2, с. 27]. В большинстве развитых стран мира уже давно осознали, что болезни дешевле предотвратить, чем лечить. Здоровый образ жизни не предполагает высоких затрат и дает более очевидный эффект. Вкладывая средства в такие блага, как занятие физ-

культурою, отдых, туризм, и отказываясь от вложений в алкоголь, сигареты и др., люди рассчитывают на получение в будущем отдачи в виде большего количества дней (лет), в течение которых они смогут использовать свой человеческий капитал и получать финансовые поступления. Здоровый образ жизни содействует накоплению капитала, здоровья.

ЛИТЕРАТУРА

1. Качество жизни. Краткий словарь. — М. : Смысл, 2009. — 168 с.
2. Колоснищина М. Макродетерминанты здорового образа жизни / М. Колоснищина, М. Ситдигов // МЭ и МО. — 2012. — № 2. — С. 27–37.
3. Смолин О. Образование — фундамент культуры / О. Смолин // Свободная мысль. — 2012. — № 4. — С. 7–23.
4. Человеческое и социальное развитие : сб. докл. / под ред. В. П. Колесова, А. А. Тихомирова ; сост. А. А. Саградов. — М. : Экон. фак-т МГУ, ТЕИС, 2003. — 155 с.

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*А. В. Квітка, кандидат економічних наук
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

Ринкові перетворення в постсоціалістичних країнах були зумовлені пошуком нових стратегій розвитку, що модернізують економіку і створюють нову високу якість життя населення. Основним джерелом, на який можна було б спиратися в цих умовах, є людський потенціал. Країни, які зазнали найбільш соціальних витрат у перехідний період, виявилися в найгіршому становищі в економічних відносинах.

Проблемі людського розвитку приділяють увагу такі дослідники, як Ю. Васильчук, Є. Грішнова, А. Добринін, С. Дятлов, Т. Заславська, О. Новікова, В. Мандибура, І. Соболева, С. Тютюнникова, А. Чухно та ін.

Незважаючи на достатньо високий ступінь розробки в сучасній економічній науці, багато питань цієї складної проблематики залишаються дискусійними і вимагають теоретичного осмислення та практичної реалізації.

Різке зростання ролі людини у відтворювальних процесах висуває на перший план проблеми розвитку людського потенціалу. Все більше загально-визнаним стає розуміння того, що основним багатством будь-якої країни є люди, її людський потенціал, а головним критерієм соціально-економічного

прогресу суспільства виступають досягнення в галузі розвитку людини та задоволення її потреб.

За цих умов значно підвищився інтерес економічної науки до людини, її якісних характеристик, а також шляхів їхнього формування та розвитку. В економічній літературі з'явилися й активно розробляються такі поняття, як «людський розвиток», «якість населення», «людський потенціал», «сталий розвиток», «якісне економічне зростання».

При проведенні економічних досліджень людина все частіше ставиться в центр соціально-економічної системи. Пріоритетним напрямом дослідження стає людський розвиток як фактор економічного зростання.

У трансформаційній економіці України існує низка незаперечних факторів, що свідчать про негаразди у відтворенні людського потенціалу. Це стосується і сфери доходів населення, що формує основи відтворення людського капіталу, і проблеми родини, що зараз перебуває в кризі, і проблеми системи освіти, і демографічної кризи в Україні, які накладають відбиток на якість людського потенціалу.

Звернемо увагу насамперед на такі моменти, які прямо вказують на руйнування людського потенціалу. Це насамперед демографічна криза, що виявляється в депопуляції, скороченні тривалості майбутнього життя, старінні населення. Криза соціально-трудової сфери призводить до прямого та непрямого вимивання людського потенціалу. Підсилюються соціальне розшарування і нерівність, накопичуються суперечності у сфері відтворення робочої сили.

Якщо перед розпадом СРСР Україна поступалася у найважливіших параметрах розвитку лише країнам «золотого мільярда», а серед 15 республік СРСР була найбільш розвиненою, то нині її випереджає вже приблизно три чверті населення планети.

За ІРЛП Україна у 2011 р. посідала 76 місце, а у 2012 р. — 78. Починаючи з 1998 р., в Україні спостерігається суперечлива нелінійна, але позитивна динаміка зростання ІРЛП, але в цілому вона ще не досягла рівня 1993 р., за яким Україна посідала 45 позицію.

Економічна ситуація, що склалася в Україні, як і в більшості інших країн з трансформаційною економікою, є несприятливою на сьогоднішній день для розвитку, реалізації, а іноді навіть для збереження на колишньому рівні людського потенціалу. Системна криза спричинила істотні втрати національного людського потенціалу, а світова фінансово-економічна криза загострила економічні і соціальні проблеми, що й призвело до відповідних наслідків — появи в українському суспільстві базової верстви населення, яка не набуває якісних характеристик, а навпаки, руйнує їх, тому вона характеризується як верства населення «без якостей, світогляду та моралі».

Усі ці проблеми змушують замислитися над тим, що зараз у нашій країні підірвано процес накопичення людського потенціалу і майбутнього розвитку людини та особистості.

Духовна криза особливо трагічно впливає на людський розвиток. Суспільство не знайшло нової системи цінностей і виявилось «проміжним». А таке суспільство приречене на постійний рух без розвитку. Втрата життєвих орієнтирів, позбавлення сенсу творчої праці, розмивання сімейних цінностей ведуть до вповільнення людського розвитку, зниження якості людського потенціалу.

Людський розвиток в Україні перебуває в протилежному цивілізаційному прогресивному руху напрямі. Людський потенціал не тільки не використовується і не приростає, а й часом навіть руйнується. Слабкий поступальний рух країни до постіндустріального стану актуалізує пошук нових соціальних координат людського розвитку.

Тільки на шляху самоорганізації населення, підтриманого цілеспрямованою взаємодією всіх суб'єктів соціального розвитку регіонів країни можна змінити ситуацію з людським розвитком, спрямувавши всі зусилля на збереження та розвиток людського потенціалу.

РОЛЬ СЕМЬИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Н. В. Симкина, аспирантка

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Семья является важнейшим институтом, обеспечивающим человеческое развитие. Она не только участвует в непосредственном создании человеческого капитала, но и обеспечивает его социализацию и реализацию. С раннего детства семья создает условия для развития человека как на физическом, так и на социальном и духовном уровне. Таким образом, именно семья является главным фактором человеческого развития. Тем не менее в современном мире при утрачивании семьей ряда своих функций возникают угрозы для полноценного развития человека. Изучение человеческого развития предполагает рассмотрение его как результата экономического, социального и демографического развития. При этом рост интегрального показателя — индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) и его основных составляющих рассматривается как безусловно позитивный результат и доказательство развития, т. е. прогрессивных изменений, движения вперед, перехода к новому качеству

человеческого развития. Однако в странах, достигших высоких показателей ИРЧП, появились и нарастают проблемы, наличие и острота которых пока не отражаются в индексе человеческого развития. Например, большинство стран с высоким ИРЧП давно уже имеют уровень рождаемости, не обеспечивающий простого воспроизводства поколений, увеличивая численность населения в основном за счет международной миграции. Из стран, входящих в 30 лучших по ИРЧП, в шести (Германия, Италия, Австрия, Словения, Греция, Япония) смертность либо превысила, либо сравнялась с рождаемостью. И еще семь стран вплотную подошли к порогу, за которым начнется естественная убыль. Это свидетельствует о том, что рост ИРЧП и повышение рейтинга страны могут сопровождаться низкой рождаемостью, углубляющимся кризисом семьи, распространением массовой однодетности и даже бездетности (движение чайлдфри от англ. *child free* — свободные от детей) и, наконец, депопуляцией — устойчивым сокращением населения вследствие превышения смертности над рождаемостью. Именно в связи с этим актуализируется роль семьи и возникает необходимость в поиске путей преодоления ее кризиса. Этот вопрос освещен на уровне общественности, занимающейся проблемами человеческого развития. Выступая на открытии III Международной конференции по семейному планированию, бывший президент Индии С. Радхакришнан призывал к планированию семьи, подчеркивая, что развитие экономики и изменения социальной системы — «долгосрочные лечебные средства»¹. Кроме того, в Каирскую программу вошли некоторые положения, непосредственно касающиеся семьи, условий ее формирования и развития, в том числе:

- семья является основной ячейкой общества, и как таковую ее следует укреплять;
- семья имеет право на всестороннюю защиту и поддержку;
- существуют различные типы семьи в условиях различных культурных, политических и социальных систем;
- все государства и семьи должны в максимально возможной степени уделять первоочередное внимание детям [1, с. 267].

Таким образом, огромная роль семьи в человеческом развитии неоспорима. Проблемы семьи непосредственным образом отражаются на развитии человека и, следовательно, на человеческом капитале. Поэтому решение проблем семьи — одно из условий гармоничного и всестороннего развития человека.

¹ Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса : учеб. пособие / под общ. ред. проф. В. П. Колесова (экон. фак-т МГУ). — 2-е изд., доп. и перераб. — М. : Права человека, 2008. — С. 262.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ

*Л. М. Яворська, кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет;
С. В. Селезень, кандидат юридичних наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Загальноновизнано, що саме бізнесу належить важлива роль у забезпеченні сталого економічного зростання, підвищенні інноваційного та експортного потенціалу країни. Ефективна взаємодія великого, малого та середнього бізнесу дала змогу країнам із ринковою економікою досягти високого конкурентного статусу на світовій арені. Найбільш поширеними організаційними формами підприємництва, що дозволяють позитивно розв'язувати економічні та соціальні проблеми, є мале та середнє підприємництво. Вони забезпечують більше половини ВВП, дві третини загальної кількості робочих місць, чверть експорту та таку саму частку прямих іноземних інвестицій. Успішний розвиток малого та середнього бізнесу є запорукою формування середнього класу та передумовою забезпечення соціальної стабільності в суспільстві.

Для реалізації економічної політики, виконання програм економічного і соціального розвитку держава застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності. Згідно зі ст. 12 Господарського кодексу України основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання є:

- державне замовлення;
- ліцензування, патентування і квотування;
- сертифікація та стандартизація;
- застосування нормативів та лімітів;
- регулювання цін і тарифів;
- надання інвестиційних, податкових та інших пільг;
- надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Державні органи на різних рівнях впливають на підприємницьку діяльність, тому результати її здійснення залежать від держави. Остання встановлює «правила гри» на ринку, в межах якої суб'єкти підприємництва мають певну свободу. Типові «правила гри» стосуються конкурентної поведінки, управлінських, трудових відносин, цінних паперів, реклами, об'єднань підприємців. Ці правила закріплені в ряді законів України: «Про захист економічної конкуренції», «Про цінні папери і фондовий ринок», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про фінансові послуги і державне регулювання ринку фінансових послуг», «Про рекламу» та ін.

Жоден суб'єкт підприємницької діяльності (великий, середній чи малий) не може функціонувати без дотримання різноманітних правил і обмежень, встановлених державою. Неабияку роль у державному регулюванні підприємницької діяльності в Україні відіграють правові обтяження суб'єктів господарювання. Це, зокрема, необхідність легітимації (обов'язок суб'єктів підприємництва здійснити державну реєстрацію відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців»), ліцензування (обов'язок одержати ліцензію на здійснення видів діяльності, зазначених у Законі України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»), дотримання правил про забезпечення безпеки і якості товарів, робіт і послуг (обов'язок одержати відповідний сертифікат відповідно до Закону України «Про підтвердження відповідності») тощо.

Набагато менше порівняно з правовими обмеженнями передбачені законодавством правові стимули. Сутність стимулюючого впливу виявляється в певному розширенні свободи для суб'єктів підприємницької діяльності, наданні їм нових можливостей. Згідно з чинним законодавством стимулюючий вплив провадиться лише щодо певних категорій суб'єктів підприємницької діяльності (малих підприємств, іноземних інвесторів, підприємців у вільних економічних зонах та ін.).

За допомогою права необхідно забезпечити не тільки обмежуючий вплив на підприємницьку діяльність, а й стимулюючий. Для правового забезпечення ефективного державного регулювання підприємницької діяльності слід визначити збалансоване співвідношення правових стимулів та обмежень у тих чи інших сферах підприємництва.

Для відносин між державою і підприємництвом характерним є стан взаємозалежності, що зумовлено потребою однієї сторони в іншій. Держава має потребу в підприємстві, оскільки їй необхідна ринкова система, матеріальні ресурси, послуги і товари, що виробляються нею, фінансова підтримка державних програм тощо. У свою чергу підприємство має потребу в державі, оскільки йому необхідне законодавство, що формулює правила економічної діяльності, її безпеки, захисту і стабільності, а також функціонування монетарної системи, стабільної економічної та соціальної інфраструктури. Підприємство покладається на конституційний захист і державну підтримку підприємництва як основного інституту суспільства, що забезпечує одержання прибутку, зайнятість населення і підвищення його життєвого рівня.

Таким чином, державне регулювання діяльності суб'єктів підприємництва має бути збалансованим. Співвідношення публічних та приватних інтересів при здійсненні державного регулювання підприємницької діяльності має виявлятися у такому державному впливі, який надає можливість суб'єктам підприємництва ефективно розвиватися, і при цьому забезпечує необхідні публічні потреби та інтереси.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА ОСВІТА – ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

*О. Є. Костюченко, кандидат юридичних наук, доцент, доцент
Харківський інститут банківської справи
Університету банківської справи НБУ*

Розвиток підприємництва у XXI ст. неможливий без інноваційної складової. Глобальні світові процеси вимагають від українського бізнесу суттєвих перетворень у напрямі першочергового та ефективного використання інтелектуального капіталу як базового системоутворюючого ресурсу. Його ефективне використання сприяє підвищенню конкурентоспроможності товарів, виробництва та національної економіки загалом на міжнародному ринку. Разом з тим інноваційний розвиток на мікрорівні неможливий без відповідного фінансування. В умовах обмежених ресурсів функціонування підприємств, установ, організацій залежить від їх спроможності задіяти наявні нематеріальні активи, що є в їх розпорядженні, зокрема інтелектуальний потенціал працівників.

Високий рівень освіченості громадян в Україні зумовлює можливість використання багатого інтелектуального потенціалу задля соціально-економічного розвитку та підвищення рівня стійкості юридичних осіб до фінансових загроз. Необхідний шлях — це впровадження інновацій в усі сфери економічного життя. Це означає, що освітні послуги повинні інтегруватися в господарську діяльність. Сучасні умови функціонування економічних суб'єктів передбачають не тільки факт володіння фінансовими ресурсами, а й виважене прогнозування та планування фінансових результатів, власного фінансового добробуту. В сучасних умовах ця мета досягається на основі використання інтелектуального капіталу підприємства, знань та інформованості працівників. Завдання науково-педагогічних працівників як носіїв новітніх знань — донести їх до споживачів освітніх послуг та пересічних громадян. Якісні освітні послуги у свою чергу сприяють фінансовій безпеці бізнесу та держави, їх взаємодія забезпечує шлях економічного розвитку та його результат. І навпаки, фінансова безпека бізнесу та держави як стан життєдіяльності є результатом соціально-економічного розвитку суспільства загалом.

Втілити інтеграцію освітніх послуг та інтелектуального капіталу, який стає надалі головною складовою загального капіталу суб'єктів господарювання, неможливо без всебічної підтримки органів державної влади. Розвиток та формування конкурентоспроможного інтелектуального потенціалу має скеровувати та контролювати держава.

Якісні освітні послуги, що є запорукою фінансової безпеки держави, необхідно розглядати принаймні у таких аспектах, як:

а) інструмент підвищення рівня інтелектуального капіталу та рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання;

б) інструмент впровадження знань в ініціативну інноваційну діяльність, яка робить конкурентоспроможним вітчизняний бізнес на світовому ринку;

в) сегмент світового ринку освітніх послуг та джерело фінансових ресурсів.

Для розвитку інновацій потрібні стабільність і передбачуваність реформ в економіці, які допоможуть сформувати сприятливий інвестиційний клімат в країні, особливо у реальному секторі економіки.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Л. І. Пронкіна, кандидат економічних наук, професор

Харківський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Глобальна конкуренція — це багатоаспектна категорія, яка відображає процес суперництва цивілізацій, регіонів, країн, глобальних галузей, ТНК та інших суб'єктів глобального простору за конкурентні переваги в умовах високого рівня монополізації, посилення сукупного впливу раніше ізольованих чинників та зміни всієї парадигми їх розвитку.

На сучасному етапі глобальна конкуренція ведеться вже не так між країнами, як між наднаціональними відтворювальними системами. Глобальний економічний розвиток визначається поєднанням двох суперечливих тенденцій, а саме: підпорядкуванням світової економіки інтересам транснаціонального капіталу, з одного боку, та конкуренцією національних економічних систем — з другого.

Високий рівень конкурентоспроможності економіки є фундаментальною умовою інтеграції України у світовий економічний простір як рівноправного учасника міждержавних економічних відносин. Забезпечення конкурентоспроможності виступає і метою, і основою сталого економічного розвитку країни, спрямованого на суттєве підвищення суспільного добробуту.

Низька конкурентоспроможність України на світових ринках пояснюється рядом причин:

а) низькою ефективністю господарських реформ, особливо на макроекономічному рівні;

б) ігноруванням необхідності посилення оптимального втручання держави в процес регулювання та управління економікою — концепції «економічного етатизму»;

в) відсутністю науково обґрунтованої державної промислової політики, а також системи державного регулювання конкурентоспроможності;
г) погіршенням структури економіки, особливо промисловості;
г) «детехнологізацією» промислового експорту;
д) недостатньою увагою до проблеми якості як фактора підвищення конкурентоспроможності в умовах трансформації економіки і мізерним фінансуванням науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок.

Реальним і високоефективним фактором підвищення конкурентоспроможності національної економіки є формування і проведення державної промислової політики як органічної частини загальної державної економічної політики. Державна промислова політика передбачає діяльність держави, спрямовану на зростання обсягів виробництва, підвищення конкурентоспроможності промислової продукції, а також на координацію дій економічних суб'єктів. Така політика може або безпосередньо впливати на розвиток окремих галузей промисловості та її структуру, або справляти опосередкований вплив, використовуючи такі чинники, як технологія, інфраструктура, попит, інституціональні рамки, інновації.

Важливою функцією державної промислової політики є обрання пріоритетів у розвитку промисловості, розробка системи протекціонізму, створення режиму найбільшого сприяння перспективним галузям та підприємствам. Особливо важливу роль державна політика відіграє в розробці сучасної науково-технічної та технологічної політики, в реалізації великомасштабних загальнонаціональних програм. Державі слід організувати моніторинг конкурентоспроможності і знайти форми підтримки виникаючих та зростаючих компаній, особливо інноваційних. Держава зобов'язана реально сприяти посиленню конкуренції, активізувати роботу компаній, вирівняти умови конкуренції, сприяти іноземним інвестиціям.

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

***Н. В. Можайкина**, кандидат економічних наук, доцент
Харьковская национальная академия городского хозяйства*

Одной из главных задач образовательной политики государства является обеспечение современного качества образования на основе сохранения

его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства. Новая концепция высшего образования должна исходить прежде всего из развития духовности и творческого потенциала личности. Потребность в саморазвитии, самоактуализации — основополагающая составляющая зрелой личности, подготовленной к профессиональной деятельности на уровне современных требований общества. Поэтому сегодня самое существенное — поворот всего учебно-воспитательного процесса к развитию творческой активности, коммуникативности, нравственной ответственности человека. Образование должно не только вооружать знаниями, но и развивать и совершенствовать личность.

Научные исследования показывают, что более 75 % студентов считают важным при выборе профессии: общественную значимость профессии, престижность, возможность постоянного творчества. И при этом лишь 30–35 % из них понимают, что выход к творчеству лежит через ежедневный, кропотливый, часто изнурительный труд. Таким образом, у студентов есть установка заниматься творческой деятельностью после университета, но они хотят приобрести профессиональное мастерство, ориентируясь не на творческие методы в обучении, а на репродуктивную деятельность. Это противоречие психологически неразрешимо, поскольку творческие стимулы могут быть сформированы только в творческой учебной среде. Следовательно, отсюда вытекает необходимость ориентации на творческое преподавание и активное обучение, а также инициативу студента в формировании себя как будущего профессионала; модернизацию средств, методов, технологий и материальной базы обучения, способствующих формированию инновационного мышления будущего профессионала.

Использование Интернет-технологий и дистанционного обучения открывает новые возможности для непрерывного обучения и переучивания специалистов, получения второго образования, делает обучение более доступным и, что не менее важно, способствует креативному развитию личности обучаемого.

Главной особенностью дистанционного обучения является не только широкое использование Интернет-технологий, как это часто подчеркивается (хотя их важность трудно переоценить), а смещение акцентов в области *основных источников получения информации*. Если при традиционной форме обучения основным источником информации для обучающегося является преподаватель (в первую очередь лектор), то при дистанционной форме основная необходимая для обучения информация и описание используемых методов обучения содержатся в наборе учебных материалов (обычно называемом

«кейсом»). Сюда могут входить лекция (в режиме реального времени, с элементами контроля, видео, аудио); изучение ресурсов (интернет-ресурсов, на электронных носителях, на бумажных носителях, текстовых, текстовых с включением иллюстраций, с включением видео, аудио, анимации); самостоятельная работа по сценарию (поисковая, исследовательская, творческая и др.); конференция в чате; конференция в форуме; коллективная проектная работа; индивидуальная проектная работа; тренировочные упражнения; тренинг с использованием специальных обучающих систем; контрольная работа (тестирование, ответы на контрольные вопросы); консультация. Варьируя комбинации из таких «кирпичиков», преподаватель может создавать занятия самых разных типов — в зависимости от степени активности студентов и самостоятельности, специфики предмета.

В отдельную группу можно выделить задания, которые формулируют сами учащиеся в рамках изучаемой темы. Этот вид контроля основывается на самоконтроле и взаимоконтроле учащихся и значительно повышает эффективность учебного процесса. Учащийся сам создает различные виды заданий под руководством преподавателя, участвует в обсуждении ответов своих товарищей. Подобные задания, ставящие учащегося на место педагога, помимо своего основного предназначения, несут еще и дополнительную психологическую функцию, способствующую лучшему взаимопониманию обеих сторон учебного процесса, построению более плодотворного диалога.

Интересные факты: 81 % всех высших заведений США предлагают как минимум один курс дистанционного обучения. 67 % учебных заведений США считают дистанционное обучение стратегически важным направлением своего развития. Сравнение эффективности дистанционного и аудиторного обучений на основе опроса преподавателей США в институтах, предлагающих курсы дистанционного обучения, и там, где такого обучения нет, показало: по мнению 57 % преподавателей, результаты дистанционного обучения не уступают или даже превосходят результаты традиционных занятий. 33,3 % опрошенных преподавателей считают, что в ближайшие годы результаты дистанционного обучения превзойдут результаты аудиторного.

Такая система обучения заставляет студента заниматься самостоятельно и получать навыки самообразования. Студент, обучающийся дистанционно, становится более самостоятельным, мобильным и ответственным. Дистанционное обучение делает процесс обучения более творческим и индивидуальным, открывает новые возможности для творческого самовыражения обучаемого и снимает субъективный фактор оценки.

Многие правительства рассматривают дистанционное образование как один из эффективных способов повышения конкурентоспособности страны и ставят перед собой задачи перехода к всеобщему высшему образованию.

У нас же пока отсутствует реальная политика по развитию дистанционного образования и его поддержки на правительственном уровне, а хочется, чтобы мы тоже шли в ногу со временем.

НОВІТНІ СПОСОБИ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ НАВИЧОК СТУДЕНТІВ

Г. М. Спащенко, викладач

Харківський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Загальна проблема, з якою стикаються викладачі в процесі роботи зі студентами (особливо молодших курсів), — невміння правильно, грамотно та лаконічно донести власну думку до викладача та аудиторії, неспроможність підібрати та логічно вибудувати аргументи та захистити власну думку.

Така ситуація не залежить від спеціальності, на якій навчається студент, та майже не залежить від його віку і курсу навчання. Найбільш значущими причинами поширення такої проблеми серед сучасної молоді є:

– низька популярність читання, що зумовлює низький словниковий запас і загальний рівень грамотності, відсутність навичок у побудові фраз та речень;

– зростання популярності віртуального спілкування — засилля комп'ютерного спілкування (соціальні мережі, чат, «ай-сі-кью» тощо) спричиняє спрощення спілкування (як у граматико-лексичному, так і у загально-моральному сенсі) та відсутність навичок спілкування «віч-на-віч», спостереження за реакціями співбесідника і контролю власних станів та емоцій.

Напевно, кожен з викладачів стикався з проблемою — досить тільки запропонувати студентам питання не за конспектом чи підручником, а таке, яке містить формулювання «висловіть власну думку» — маємо повну тишу в аудиторії та «ліс рук» з бажаючих висловитись, і відповідь на запитання, яку необхідно витягати з кожного мало не силоміць — це наслідок дії двох зазначених факторів. Причому така ситуація відбувається і на першому курсі, і на п'ятому, і на захисті дипломної роботи, і під час роботи після навчання — наслідками в цьому разі є професійна неспроможність, незадоволеність роботою, професією, заробітком.

Але це далеко не єдиний наслідок — абсолютно аналогічно молодь поводить себе і в повсякденному житті, основа якого — спілкування з іншими. Тут наслідки є більш глобальними — неправильно прийняті рішення, не досить

аргументовані відповіді призводять до ранніх одружень та розлучень, вагітностей, покинутих дітей, нездорового способу життя тощо.

Таким чином, одним із основних завдань сучасних загальноосвітніх та вищих шкіл має бути формування у молоді комунікативних навичок.

Розвинути комунікативні навички можливо. Засобами їх розвитку є будь-які активні форми навчальних занять — робота в малих групах, виконання індивідуальних проектів та їх презентація, участь у тренінгах, семінарах та «круглих столах».

Крім того, існують спеціальні методи розвитку комунікативних навичок — «переговорні поєдинки», активні мовні та професійні тренінги тощо. Саме про «переговорні поєдинки» йтиметься нижче.

Сутність методу «переговорних поєдинків» досить проста — така собі гра у переговори — є два учасники, кожен з яких має право взяти собі секунданта (в процесі гри з ним можна порадитися, він допомагає обирати стратегію та тактику), троє суддів, ситуація для переговорів та десять хвилин часу.

Ситуація для переговорів формується у вигляді кейсу і містить професійну проблему, що є конфліктною і потребує обговорення та розв'язання. Учасники відіграють певну роль у цій ситуації та відстоюють кожен свої інтереси, як правило, завдання для кожного формулюється таким чином: «досягти мети X та завадити супернику досягнення мети Y». На початковій стадії впровадження цього методу роботи в навчальний процес студентам необхідно давати багато часу для підготовки, тобто доцільно надавати ситуацію для підготовки вдома.

Секунданти допомагають учасниками у підготовці виступів та аргументів, а також у процесі виступу.

Процес переговорів є жорстко регламентованим — на них відводиться десять хвилин. У процесі переговорів кожна зі сторін може взяти паузу для перемовин між собою, але не більш як тричі за переговори. Кожна пауза триває не більше хвилини. В процесі переговорів бере участь тільки учасник, секундант має мовчати, паузу можуть взяти і учасник, і секундант.

За процесом переговорів спостерігають троє суддів (двоє студентів та викладач). Оцінюються ступінь досягнення мети, повнота аргументів та етичність поведінки.

Таким чином, у процесі проведення таких переговорних поєдинків у навчальному процесі вирішуються одразу декілька важливих питань: студенти глибоко опрацьовують матеріал предмета, вчать знаходити нетривіальні рішення, вибудовувати логічну схему розв'язання проблеми, добирати аргументи та відстоювати власну точку зору, слухати аргументи іншого, швидко реагувати на зміни у ситуації, тобто формувати власні комунікативні навички.

КАДРОВЫЙ «ГОЛОД» В ТОРГОВЛЕ, ИЛИ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОШИБКИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

*О. В. Благоразумова, кандидат экономических наук
Харьковский торгово-экономический институт*

Киевского национального торгово-экономического университета

Руководителям предприятий розничной торговли приходится решать множество вопросов, в том числе связанных с набором персонала. Текущность кадров в розничной торговле — это проблема, которая была, есть и будет всегда. Один из основных путей решения этой проблемы — построение эффективной системы мотивации и оплаты труда.

В розничной сети задействовано около 5 млн человек и спрос на персонал постоянно растет. Это связано с дальнейшим развитием украинского ритейла: в 2012 г. только сеть продовольственных розничных магазинов увеличилась на 402 единицы. Однако при воплощении своих стратегических планов развития ритейлеры сталкиваются с существенной проблемой, связанной с качеством рабочей силы. Спрос на квалифицированный, имеющий опыт работы в розничной торговле, лояльный к фирме персонал растет. Рынок может ответить на этот вызов в основном количественно, предлагая работодателям претендентов, имеющих представление о работе продавца как о чем-то непрестижном, временном, не требующем значительных усилий.

Конечно, текущность кадров, а она составляет в среднем 5–10 % в месяц, характерна для коммерческой деятельности, и не существует идеальных средств, способных изменить специфику самой торговли. Но управлять процессами, связанными с персоналом, возможно и необходимо.

Средняя заработная плата линейного персонала составляет 3–4 и более тыс. грн, что соизмеримо с макроэкономическими показателями страны по оплате труда. Следовательно, причины текучести кадров нужно искать в самом подходе работодателя к системе кадрового обеспечения, считающего эту сторону деятельности предприятия чем-то вторичным по сравнению со стратегическими планами экспансии рынка и наращивания объемов продаж. При этом упускается из виду, что стратегические цели предприятия могут быть достигнуты только за счет эффективного использования его совокупного ресурсного потенциала, важнейшей составной частью которого является трудовой (кадровый) потенциал.

Действительно, если в стремлении повысить товарооборот руководитель предприятия «закрывает глаза» на нарушения принципов нормирования труда, режимов рабочего и внерабочего времени, техники безопасности и т. д., ставя во главу угла лишь рост объемов продаж, для него не должно быть неожиданностью желание сотрудников сменить место работы. При этом предприятие покинет наиболее квалифицированный персонал, обладающий не только профессиональными навыками и опытом и поэтому востребованный на рынке труда, но и высокими личностными качествами. Кто же останется? В большинстве — люди, которые нигде больше не востребованы по причине своей низкой квалификации или сомнительной репутации. Можно ли достичь стратегических целей с таким персоналом? Вековой опыт торговли подсказывает однозначный ответ — нет, невозможно.

Руководству предприятий, стремящихся занять устойчивые позиции в сфере торговли, необходимо изменить систему взаимоотношений «работодатель — нанятый персонал», выбрав концепцию, построенную на признании ценности человеческого фактора. На практике это выражается в разработке и внедрении системы управления персоналом с учетом как материальной составляющей (оплата труда), так и нематериальной мотивации, сбалансированности системного и индивидуального подходов. Например, понятная всем «прозрачная» система оплаты труда, снижающая субъективизм в оценке эффективности работы сотрудников, и выделение, поощрение наиболее талантливых работников.

Анализируя такие общепризнанные разработки, как BSC-система сбалансированных показателей, метод МВО управления по целям, грейдирование с помощью балльно-факторной оценки должностей и др., следует отметить: не существует единой универсальной методики для формирования эффективной системы компенсации и мотивации персонала для каждого предприятия. Ответственность собственника как раз и проявляется в подборе команды специалистов, способных решать кадровые проблемы, чей профессионализм позволит выбрать ту вариацию (комбинацию) общепринятых методик, в которой будут учтены специфика предприятия, его конкурентные преимущества, сильные и слабые стороны, особенности корпоративной культуры.

Таким путем пошли крупнейшие представители ритейла на украинском рынке: «Эко-маркет», «АТБ-маркет», «МЕТРО Кэш энд Керри Украина», сети «КОСМО», «Фокстрот», «COLIN'S UKRAINE» и др. Специалисты по управлению персоналом этих компаний разрабатывают и внедряют программы кадрового резерва, программы по привлечению выпускников вузов (программа комплексной оплачиваемой стажировки «МЕТРО лидеры»), программы

по обучению кадров непосредственно на предприятии (корпоративный университет «АТБ-маркета»), обучающие тренинги в учебных магазинах (учебный центр «Модель торгового объекта «Космо»), специальные сайты для соискателей («Карьера в МЕТРО») и др.

Значение торговли в системе рыночных отношений трудно переоценить. Пока правительство решает, как изменить отрицательное торговое сальдо страны (по данным Госкомстата сальдо торгового баланса за период январь-сентябрь 2012 г. составило 6, 4 млрд дол.) и как поддержать отечественного товаропроизводителя, украинский ритейл процветает. Однако дальнейшее развитие розничной торговли может привести к еще большему обострению кадровой проблемы. В выигрыше останутся те ритейлеры, кто уже сегодня целенаправленно формирует кадровую политику, выстраивая эффективную систему материальной и нематериальной мотивации персонала.

МЕРЕЖЕВИЙ ПРИНЦИП УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМИ ПОСЛУГАМИ

***О. В. Ярмак**, кандидат економічних наук, доцент
Харківський інститут фінансів*

Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі

Найважливішим організаційним фактором ефективної реалізації знанне-інтеграційної ролі інтелектуальних послуг виступають як створення виробниками інтелектуальних послуг власних інноваційних мереж, так і включення суб'єктів, що надають інтелектуальні послуги, у зовнішні мережі учасників інноваційного процесу.

Мережевий принцип управління інтелектуальними послугами припускає створення (залучення), розвиток і координацію діяльності автономних одиниць єдиного виробничого (інноваційного, науково-дослідного, консалтингового, освітнього та ін.) процесу, об'єднаних горизонтальними взаємозв'язками і зобов'язаннями, діяльність яких спрямовується господарюючим суб'єктом — інтегратором мережі на досягнення загальної мети. Мережеві структури відповідають природі інтелектуальних послуг, що ретранслюють професійні знання та інформацію. Спирання на мережевий принцип управління інтелектуальними послугами дозволяє оптимально комбінувати і використовувати ресурси учасників мереж, знижувати трансформаційні та трансакційні витрати, досягати позитивного синергетичного ефекту використання професійних знань та інформації.

Стосовно суб'єктів інтелектуальної послугової діяльності мережевий принцип управління реалізується на двох взаємопов'язаних рівнях: 1) внутрішньоорганізаційному — формування в рамках організації внутрішніх мереж на основі створення робочих і проектних команд; 2) міжорганізаційному — розвиток мережевих взаємозв'язків суб'єктів, що надають аналогічні або різні інтелектуальні послуги, постачальників ресурсів для виробничої та інноваційної діяльності, споживачів інтелектуальних послуг, учасників інноваційного процесу, організацій соціально-культурної сфери, органів державної влади і органів місцевого самоврядування, громадських об'єднань та ін.

Функціонування внутрішньо- і міжорганізаційних мереж суб'єктів інтелектуальної послугової діяльності взаємопов'язане: внутрішні мережі забезпечують необхідний рівень ефективності виробників інтелектуальних послуг — лідерів і учасників зовнішніх мереж. У свою чергу, створення міжорганізаційних мереж сприяє збільшенню результативності внутрішніх мереж. Кінцевою метою створення і функціонування внутрішніх та зовнішніх мереж є виробництво якісного, конкурентоспроможного інтелектуального продукту.

Міжорганізаційним мережам у сфері інтелектуальних послуг, з одного боку, притаманні загальні організаційні принципи: єдина мета, незалежні учасники, добровільні зв'язки, можливість наявності декількох лідерів, інтегровані рівні. З другого боку, вони різняться за цілями, завданнями, на розв'язання яких спрямовано їх створення і функціонування, структурою, складом учасників, рівнем і моделями їх взаємодії та ін.

Критерієм класифікації основних видів міжорганізаційних мереж суб'єктів, що надають інтелектуальні послуги, є рівень мережевої взаємодії учасників — галузевий, міжгалузевий, регіональний, національний. Кожному рівню притаманні: а) особливий склад учасників мережі — виробники одного виду або різних видів інтелектуальних послуг, споживачі, постачальники ресурсів, учасники інноваційного процесу, що діють на його різних стадіях, організації соціально-культурної сфери, органи управління, громадські об'єднання та ін.; б) специфічні цілі міжорганізаційної взаємодії — створення інтелектуального продукту, зниження трансформаційних і трансакційних витрат, підвищення ефективності інноваційної діяльності, сприяння соціально-культурному розвитку регіону та ін.

На основі зазначеного критерію можна виділити такі основні види міжорганізаційних мереж у сфері інтелектуальних послуг:

1. Галузеві, структура яких представлена тільки виробниками інтелектуальних послуг. Причому мережа може поєднувати виробників як одного виду послуг (внутрішньопослугові мережі), так і їх різних видів (міжпослугові

мережі). Галузеві мережі є партнерськими, розширюють джерела одержання знань та інформації, сприяють зміцненню конкурентних позицій учасників на ринку інтелектуальних послуг, виступають організаційною формою спільного використання партнерами нових технологій інтелектуальної послугової діяльності. Їх головною метою є створення якісного, конкурентоспроможного інтелектуального продукту.

2. Міжгалузеві — як організаційна форма міжорганізаційної взаємодії виробників інтелектуальних послуг та: а) постачальників ресурсів для їх виробничої та інноваційної діяльності (ресурсні мережі); б) споживачів інтелектуальних послуг (клієнтські мережі); б) суб'єктів інноваційної діяльності, учасників різних стадій інноваційного процесу (інноваційні мережі). Міжгалузеві мережі дозволяють їх учасникам знижувати транзакційні витрати, пов'язані з асиметричним розподілом інформації ризику, притаманні ринкам ресурсів і інтелектуальних послуг, зокрема, ризику опортуністичної поведінки постачальників, виробників та споживачів. Інноваційні мережі забезпечують ефективне здійснення системного інноваційного процесу, оптимізацію його результатів. Структура основних видів міжгалузевих мереж обумовлена технологією продукування інтелектуальної послуги.

3. Регіональні і національні мережі, що реалізують завдання соціально-економічного та культурного розвитку в регіоні, країні, незалежними учасниками яких є суб'єкти, що надають інтелектуальні послуги. Включення виробників інтелектуальних послуг у соціальні мережі сприяє реалізації їх ролі як найважливішого фактора людського розвитку.

Усі види міжорганізаційних мереж є по своїй суті соціальними, оскільки являють собою сукупність міжособистісних, міжорганізаційних відносин і взаємодій, що становлять основу соціальної поведінки учасників, нагромадження й реалізації їх соціального капіталу.

INTEGRATION OF THE COURSE «CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY» IN GRADUATE SCHOOLS IN UKRAINE

A. Y. Peretyatko, docent

Kharkiv National University of Building and Architecture

Ukraine's approach to socio-economic development and integration into European and world community requires new practices of interaction between state and business, business and society. That would allow making stronger the mutual re-

sponsibility of all participants in public life, to create conditions for further stable development of the state and society.

Nowadays in the most economically developed countries widely spread concept of “corporate social responsibility”, whereby companies integrate social and environmental issues in their business and interact with stakeholders on a voluntary basis. CSR in Ukraine is only in phase of development and important role in this process should take the education sector.

The urgency in the scientific and business environment issues of corporate social responsibility leads to correlation analysis: what part of responsibility in society (social, economic, purely environmental, legal, etc.) relations bring professionals who are endowed with modern viewpoints, economic thinking.

CSR reflects the humanizing aspects of higher education, returns lost values and humanity in the actions of each person, promotes the development of socially responsible thinking and training of responsible citizens. And in general increase spiritual development of society and humanity in all spheres of human’s activity.

The question of preparing socially responsible managers is based on increasing influence of business organizations on the process of reducing social pressure in the country. So graduates should be ready to be involved in socially responsible policy in Ukraine.

In determining the nature of this process should be based on the following provisions:

- Ukraine is in urgent need of socially responsible professionals.
- Content of modern training in higher education aimed at fostering a socially responsible manager, worker.
- Issues of social responsibility must be in or as a separate discipline to basic education component, or be included in studying by choice of university or students.

Sponsorship, charity, patronage, additional social protection of employees, etc., increases the rating, image perception of companies, improving its reputation and effectively differentiate from competitors. Experience shows that Ukrainian businessmen don’t have sufficient experience in implementing social programs, implement them inconsistently without specific factors. Social work as a kind of activity of corporations, organizations should be planned, analyzed and corrected — so it should be ruled. That’s why graduates and especially managers should to be ready for it. Therefore proposed: to the national model of social responsibility "business — government — society" add “education”, as a factor in training professionals for various areas and levels of management.

Knowledge it is the very way to the formation of values, which are as a factor of determination and regulation of motivation and action, and therefore form the basis for future professional activities. Analysis of scientific literature and Internet

publications suggests that society is moving to a modernist value system. Since the category of "social responsibility" is a part of the values of modern society, it has become a dominant among value orientations of managers and system formative foundation for youth. This formation of social responsibility in the future specialists is essential for overcoming the crisis and the value system of modern Ukrainian society. High school has to help for faster transition in the development from person-consumer to responsible person.

The main educational aim of the course «CSR» is to develop basic concepts of corporate social responsibility. This course focuses on the relationship of concepts of corporate social responsibility, stable development and competitiveness of businesses, as well as quality of corporate governance practices within the company. During the course students can be invited to the concept of corporate citizenship, it analyzes the differences from other forms of corporate social involvement and interaction with stakeholders. Must be assessed: basic approaches to management in the social sphere, the role of public administration, business and non-governmental organizations; the development of the ethical approach of companies; should be provide models of corporate philanthropy (with practical examples). Much attention should be given to the practice of legislative support for corporate philanthropy, including certain aspects of tax legislation and institutional structures created by companies for charitable purposes.

In the last few decades, a growing number of countries and companies are recognizing the benefits of corporate social responsibility in the development of corporate strategies (organization level) and state policies of social and economic development (the level of the state).

The basis of the CSR strategy consists of systematic approach, social and ethical values and norms and the principles of long-term planning. This allows to have a positive impact not only on the practice of individual companies, which operate at national and international markets, but also showed a significant positive effect in the well-being of civil society in common.

The course should pay particular attention to:

- 1) positive effects obtained by commercial and nonprofit organizations in the implementation of the CSR;
- 2) characteristic of the key concepts of CSR and stable business competitiveness.

The course must include a clear justification that the concept of corporate social responsibility must exist in the corporate strategy of any organization, as well as in public policy development. Students will be aware of the various forms of corporate social participation; about the types of corporate social work, legislative forms of support and motivation of corporate involvement; about interconnection

between national cultural traditions and national models of corporate social responsibility; about use of integration CSR in the development of corporate strategy and policies of social and economic development of the state; about the major strategic, economic and political mechanisms and tools used in practice of CSR.

ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ПОКАЗАТЕЛИ

Е. С. Смирнова, аспирант

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

В украинских информационных и аналитических статистических материалах, характеризующих как инновационную активность в целом, так и интеллектуальную собственность и патентование в частности, понятие «изобретательская активность» не используется. В России данные об изобретательской активности, которые базируются на показателях патентования объектов интеллектуальной собственности, используются при анализе результатов инновационной деятельности.

Изобретательская активность — это определенный уровень распространения и результативности творческой интеллектуальной деятельности в сфере технологии. Изобретательская активность должна оцениваться на основе комплекса абсолютных и относительных показателей, отражающих, во-первых, результат изобретательской деятельности, которому, по нашему мнению, присущ многоуровневый характер: 1) *исходный (сущностный) уровень*: интеллектуальный продукт-новация как результат творческой интеллектуальной деятельности в сфере технологии; 2) *объектный уровень*: объект изобретения (полезной модели) — продукт или процесс; 3) *правовой уровень*: патент на изобретение (полезную модель) как объект права интеллектуальной собственности. Во-вторых, указанные показатели должны отражать масштаб изобретательской деятельности.

Необходим комплексный подход к оценке изобретательской деятельности, поскольку именно в патенте на изобретение воплощаются и закрепляются все уровни результата изобретательской деятельности, а объем патентования и его динамика характеризуют ее масштаб (распространение), данные о патентовании являются основой для расчета абсолютных и относительных показателей изобретательской активности.

Основные группы показателей изобретательской активности приведены в таблице.

Т а б л и ц а

Показатели изобретательской активности

Абсолютные показатели	Относительные показатели	Показатели динамики изобретательской активности
1	2	3
<p>1. Показатель изобретательского потенциала — количество поданных заявок на регистрацию изобретений (полезных моделей), промышленных образцов.</p> <p>2. Показатель реализованного изобретательского потенциала (патентной активности) — количество выданных патентов на изобретения (полезные модели), промышленные образцы</p> <p>3. Показатель лицензионной активности — количество зарегистрированных договоров о распоряжении имущественными правами интеллектуальной собственности.</p> <p>4. Потенциал патентно-лицензионного рынка — количество действующих патентов на конец года</p>	<p>1. Коэффициент реализации изобретательского потенциала — соотношение выданных патентов и поданных заявок.</p> <p>2. Коэффициент патентной активности — количество поданных отечественными заявителями в патентное ведомство страны заявок в расчете на 10 тыс. человек экономически активного населения.</p> <p>3. Коэффициент самообеспеченности — отношение количества патентных заявок, поданных отечественными заявителями внутри страны, к общему количеству патентных заявок, поданных в патентное ведомство страны.</p> <p>4. Коэффициент технологической зависимости — отношение количества патентных заявок, поданных зарубежными заявителями в национальное патентное ведомство, к количеству внутренних патентных заявок, поданных отечественными заявителями.</p> <p>5. Коэффициент распространения — соотношение количества заявок, поданных отечественными заявителями за рубежом и внутренних заявок, поданных отечественными заявителями внутри страны в предшествующем году</p>	<p>1. Динамика изобретательского потенциала.</p> <p>2. Динамика реализованного изобретательского потенциала.</p> <p>3. Динамика лицензионной активности.</p> <p>4. Динамика потенциала патентно-лицензионного рынка</p>

Во-первых, основу расчета предлагаемых показателей изобретательской активности составляют данные о патентовании не только изобретений (полезных моделей), но и промышленных образцов. Это целесообразно, так как: 1) промышленный образец, как и изобретение (полезная модель), является результатом творческой интеллектуальной деятельности; 2) поскольку изобретательская активность — это одна из форм инновационной активности, при ее анализе необходимо учитывать показатели патентования промышленных образцов, которые являются инновационным научно-техническим товаром, а патенты на промышленные образцы — объектом рынка инновационных технологий. Во-вторых, предлагаемая классификация включает: а) показатели изобретательской активности, используемые российской статистикой; б) по-

казатели изобретательской активности, используемые российской статистикой, названия которых уточнены с целью более полного отражения их содержания: изобретательский потенциал, реализация изобретательского потенциала, патентная активность. Например, показатель изобретательского потенциала характеризует не количество поданных заявок на изобретения (российский вариант), а изобретательский потенциал страны, региона; коэффициент патентной активности (коэффициент изобретательской активности в российском варианте) — это только один из показателей изобретательской активности; в) новые показатели: лицензионная активность, потенциал патентно-лицензионного рынка, коэффициент реализации изобретательского потенциала, показатели динамики изобретательской активности. В-третьих, абсолютные и относительные показатели демонстрируют сложившийся на дату анализа уровень изобретательской активности участников инновационного процесса независимо от сферы их деятельности, что, на наш взгляд, существенно расширяет возможности статистического анализа и оценки инновационной активности в целом. Исследование динамики показателей изобретательской активности позволит выявить важные тенденции, присущие развитию инновационной деятельности на национальном и региональном уровнях.

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ: ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВА

М. О. Слатенькова, аспирант

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

В условиях глобализационных изменений довольно остро становится вопрос о направлении и целях социально-экономического развития. Несмотря на те положительные изменения, которые несет обществу и отдельным его слоям процесс глобализации, отуманивая сознание огромнейшим потоком товаров различного происхождения, общество, хотя и не в полной мере, ощущает те катастрофические изменения, которые в нем происходят. В процессе анализа этих изменений для социума существует определенная задача по приспособлению к внешним условиям и сохранению себя как вида на планете. Таким образом, чтобы выжить, необходимо найти специфические критерии дальнейшего развития.

Экономические показатели, демонстрируя медленное, но относительно уверенное развитие экономической системы страны, слабо отражаются в реалиях современного общества. Рост экономики и стабильность государства

не являются залогом успешного развития общества¹. Современные государства, к сожалению, очень часто демонстрируют, что ценность человека представляет лишь малую часть в общем процессе развития, что особенно характерно для постсоциалистических стран. В погоне за реализацией научно-технического прогресса с целью усовершенствования производственного процесса и увеличения производимых товаров, не исключая облегчения тяжелого физического труда, человеческий потенциал не отражается в современной структуре экономики, о чем свидетельствует увеличивающееся количество безработных и в том числе бедных слоев общества. Незадействованные способности индивида, которые в силу различного рода обстоятельств не нашли возможности реализоваться в творческих сферах развития общества, тормозят развитие системы и провоцируют утрату интереса к социально-экономическому развитию мировой цивилизации.

В погоне за развитием мы теряем культурные и ментальные ценности, которые могли бы содействовать развитию экономической системы. Теперь речь идет не только об интеграционных процессах, но и о сплетении культур и смешении моральных принципов, которые в некоторых странах противоречат исторически сложившимся особенностям. Наблюдая за развитыми странами, страны, находящиеся в процессе развития и трансформации, стремятся достичь такого же уровня развития, опираясь на относительно доступные достижения научно-технического прогресса, слепо копируя ментально чуждые «образцы развития».

Каждой стране присущ свой внутренний уклад, свой стержень, который в силу своих особенностей может как способствовать развитию, так и замедлять или вообще тормозить. Этим стержнем выступает общество, благодаря которому ничто не стоит на месте. Оно создало такой громадный по своей структуре и методам управления институт, как государство, делегировав ему полномочия по поддержанию порядка и созданию социально-экономических условий, способствующих дальнейшему развитию. Любой экономический результат может восприниматься как успешный только тогда, когда получает общественное признание.

Таким образом, мы приходим к определенному выводу, связанному с тем, что невозможно лишь путем внедрения модернизированного оборудования улучшить условия существования общества.

Глобализационные тенденции свидетельствуют также о стремительном сокращении невозобновляемых природных ресурсов, тем самым наталкивая определенные круги на размышления о необходимости сокращения населения планеты. Методы же искусственного сокращения количества жителей плане-

¹ Геєц, В. М. *Общество, государство и экономика: единство и противоречия* / В. М. Геєц. — М. : Институт экономики РАН, 2012. — 66 с.

ты редко озвучивают, но различные эпидемии, свободно преодолевающие границы стран, говорят об активном развитии вирусологии.

Целью современного развития должно выступать создание таких условий, при которых нет необходимости сокращать количество населения и гнаться за высокими показателями уровня ВВП на душу населения в мировых статистических сборниках, где будут отсутствовать явные классовые диспропорции, которые трансформируются в риск и становится угрозой развития.

ВЛИЯНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ НА КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

А. О. Ганжерли, аспирант

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

В последние десятилетия утвердилось мнение о том, что определяющим фактором экономического развития является человеческий потенциал. От него зависят в конечном счете такие параметры экономического развития, как темпы научно-технического прогресса и инновационная направленность экономики, организации и культуры труда, его эффективность и производительность. Неслучайно развитые страны наращивают вложения в развитие человеческого потенциала, повышение его качества.

Качество человеческого потенциала можно определить совокупностью его свойств, признаков, обеспечивающих способность человека соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям. В экономической сфере он реализуется через активность в трудовой и предпринимательской деятельности, а само качество человеческого потенциала обеспечивается соответствующей структурой удовлетворяемых потребностей.

Обратим внимание на тот факт, что в развитых странах и странах с переходной экономикой структура потребностей существенно разнится. Это вызвано в первую очередь различным уровнем материального благосостояния. Высокие доходы в развитых странах Запада обеспечивают высокие стандарты потребления, что, безусловно, модифицирует экономическое поведение субъектов, их стимулы и мотивы. В структуре потребностей на первый план все чаще выходят потребности в стабильности, безопасности, свободе, образовании, культуре.

Многочисленные исследования подтверждают факт предпочтения свободного времени дополнительному заработку, если это позволяет реализовать свои способности, развить профессиональные и культурные навыки, посвя-

тить больше времени семье, участию в различных программах образовательного, спортивного содержания и др.

Учитывая сказанное, можно сделать вывод о том, что уровень материального благосостояния создает определенные предпосылки для улучшения структуры удовлетворяемых потребностей и тем самым обеспечивает более высокое качество человеческого потенциала.

Особую роль в структуре потребностей и способе воздействия на качество человеческого потенциала играют потребности в образовании. Более того, в XXI в. потребность получения высокого уровня образования претерпела значительную корректировку в сторону самооценности образования как такового, как неотъемлемого атрибута личности без тесной взаимосвязи с материальным благополучием человека.

Украина относится к странам с низким уровнем заработной платы (в три-четыре раза ниже средневропейской) и высоким уровнем безработицы. Такая ситуация тормозит качественное развитие человеческого потенциала, подрывает конкурентоспособность национальной рабочей силы и не обеспечивает инвестиционные ресурсы в ее совершенствование. В структуре удовлетворяемых потребностей населения Украины в такой ситуации закономерно будут преобладать потребности в питании, одежде, крове над головой и другие жизненно важные. И в последнюю очередь ресурсы будут направляться на удовлетворение социальных и культурных потребностей. Возникает порочный круг: для подъема эффективности развития экономики необходимо качественно развитые ресурсы — как технологические, так и человеческие. Развить человеческий потенциал при сложившейся структуре потребностей и отсутствии инвестиционных ресурсов невозможно, поскольку низкий уровень доходов не позволяет решить эти проблемы. И все же выход из такой ситуации тоже есть. Он имеет как объективные, так и социокультурные основания.

Для достижения устойчивого экономического развития и его инновационной направленности необходимо, чтобы государство применило весь спектр имеющихся экономических и административных механизмов для объединения экономической и социальной политики, установило приоритет в области роста рабочих мест, а также определило личность центром развития.

Успех создания эффективной, высококонкурентной экономики и отсюда — благополучие населения и качественный прирост его потенциала зависят от успешной макроэкономической политики и грамотно выстроенной социальной политики, направленной на всемерное развитие человеческого потенциала.

Особая роль в этом процессе принадлежит человеческим потребностям, их структуре и тенденциям. «Новая наука о человеке, — отмечал Э. Фромм, — должна провести фундаментальное исследование природы человеческих потребностей, изучение которых делает лишь первые шаги. Необходимо опреде-

лить, какие потребности являются потребностями нашего организма, а какие — результатом культурного развития, какие потребности служат выражением развития индивида, а какие являются искусственными, т. е. навязанными индивиду производством, какие потребности «активизируют» деятельность человека, а какие — делают его пассивным, какие потребности обусловлены патологической, а какие — здоровой психикой»¹.

ОКРЕМІ ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

*Р. В. Вакман, стажист-дослідник
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Як відомо, на сьогодні найбільший осередок інформаційного простору займає Всесвітня мережа Інтернет. Отже, слід зазначити, що *інтернет-реклама* займає найвигіднішу позицію серед реклами в ЗМІ. Ця теза обґрунтовується тим, що інтернет-реклама охоплює широке коло реципієнтів, серед яких більшу частину становить аудиторія з найвищою споживчою спроможністю — молодь та активні, сучасні особи. При цьому уникнути її та відокремити від потрібної інформації є неможливим. Споживання цього виду реклами є мало не умовою користування мережею Інтернет. Український сегмент у мережі Інтернет визначено в частині ієрархічного адресного простору, який має унікальну назву — Домен UA, що її й ідентифікує. У цьому сегменті рекламна діяльність в Інтернеті регулюється чинним Законом України «Про рекламу», побічно Законом України «Про телекомунікації» та постановою Кабінету Міністрів України від 11 квітня 2012 р. № 295 «Про затвердження Правил надання та отримання телекомунікаційних послуг». Але такий рівень регулювання має певні недоліки, оскільки ідентифікувати особу, яка незаконно розповсюджує рекламу у мережі Інтернет, майже неможливо. Одним із таких негативних явищ є так званий спам — масове розсилання рекламних повідомлень без попередньої згоди (замовлення) споживача. У зазначеній постанові Кабінету Міністрів України викладено заборони щодо розповсюдження, замовлення та пропонування розсилання спаму, але слід констатувати, що відповідальність за ці дії має декларативний характер. Такий стан речей передбачає застосування превентивних заходів (програм) на сайтах з

¹ Фромм Э. Иметь или быть? / Э. Фромм // Величие и ограниченность теории Фрейда. — М. : АСТ, 2000. — С. 372–373.

позитивною репутацією, які побажали захистити своїх клієнтів від впливу незаконного розсилання, шляхом ідентифікації відправника (людина чи програма) або ідентифікації самого повідомлення як спаму. Таким чином, необхідно приділити увагу формулюванню вимог он-лайн — реклами, яка має певні особливості.

На сучасному етапі комп'ютеризації суспільства та розвитку соціальних мереж в Інтернеті існує тенденція безкоштовного розміщення реклами та рекламних оголошень у соціальних мережах (Вконтакті, Фейсбук, Однокласники тощо). У цьому разі реклама розміщена на приватній сторінці користувача і може мати будь-який зміст за бажанням власника цієї сторінки. Все частіше останній перетворює свій акаунт на інтернет-магазин з продажу різних товарів і навіть послуг. Отже, подібна практика не має ніякого правового забезпечення. В цьому контексті Ю. Зоріна слушно зазначає, що у Законі України «Про рекламу» слід розширити визначення недобросовісної реклами, а саме додати положення щодо ненадання в інтернет-рекламі розумної підстави для підтвердження інформації, наведеної у рекламі (принцип «доказування»); стосовно ненадання рекламодавцем можливості відповіді отримувачем рекламного повідомлення. Потрібно забезпечити, аби товари та послуги в онлайн-рекламі описувалися правдиво і споживачі отримували те, за що вони сплачують кошти.

Підсумовуючи викладене, вважаємо за необхідне забезпечити відповідне нормативне регулювання розглянутим способам розповсюдження реклами, зокрема за допомогою мережі Інтернет. Таким чином, зазначений спосіб розповсюдження має отримати формалізацію в Законі України «Про рекламу», де бажано було б отримати сформовану позицію законодавця стосовно критеріїв правомірності, підстав обмеження, а у деяких випадках і підстав відповідальності за порушення у цій сфері.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

***Ю. І. Остапенко, стажист-дослідник**
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Зараз ми є свідками переходу до нового етапу в розвитку суспільства — інформаційно-телекомунікаційного. Інформація і головним чином науково-технічна починає відігравати провідну роль у різних сферах суспільно-економічного життя, перетворюючись на один з ключових факторів виробництва.

Інтенсивна інформатизація більшості сфер суспільного життя та діяльності набуває значення одного з найважливіших глобальних і визначальних факторів для процесів подальшого соціально-економічного та інтелектуально-духовного розвитку людства. Тому одним з головних чинників розвитку держави є забезпечення населення та суб'єктів господарювання інформацією за допомогою телекомунікаційних мереж, каналів телекомунікаційного зв'язку.

Сьогоднішня різноманітність інформаційно-телекомунікаційних послуг, постійний розвиток технічних приладів, що використовуються, відсутність системного та детального законодавчого забезпечення цієї сфери призводять до втрати адекватного розуміння перспектив розвитку процесів передавання інформації. Таке відставання від поступу науково-технічного розвитку легко діагностується великою кількістю прогалин, включаючи масштаб окремих інститутів у системах інформаційного та телекомунікаційного права, а також значною колізійністю законодавства. Особливого значення набувають проблеми сучасного господарсько-правового забезпечення державного регулювання телекомунікаційних відносин. Окрему проблему також становить питання забезпечення передавання високоякісного інформаційного продукту від виробника до споживача за допомогою засобів телекомунікацій, що утворює сферу як інформаційно-телекомунікаційних послуг, так і відносин між суб'єктами господарювання усередині самих мереж передавання, що є достатньо автономними і можуть визначатися як власне ринок телекомунікаційних послуг.

Чинний Закон України «Про телекомунікації» було прийнято досить недавно — у 2003 р. І хоча з того часу до його змісту внесено більше двадцяти поправок, разом з тим слід констатувати, що значна частина відносин у телекомунікаційній галузі залишається поза увагою законодавця. Основний акцент у Законі було зроблено на статистиці телекомунікаційних правовідносин, у той час як їх динаміка та ієрархічна структура ринку не були взагалі враховані українським законодавцем. Так, основний набір термінів, який міститься у ст. 1 Закону, та його структура не відповідають рівню сучасних технологій, не розкривають технічні види і підвиди телекомунікаційного зв'язку, не дають вичерпного переліку телекомунікаційних послуг та послуг, що надаються в межах самої телемунікаційної мережі, і взагалі не регулюють сам процес передавання інформаційного продукту від виробника до користувача, що робить неможливим, зокрема, застосування засобів господарсько-правової відповідальності за неналежну технічну якість інформаційного продукту, що передається. Можна вказати на абсолютну нетотожність, що існує сьогодні в сфері розвитку та розповсюдження мобільного зв'язку, параметрів господарської діяльності та її капіталізації в цій сфері та рівнем законодавчого забезпечення цієї телекомунікаційної послуги. Не йдеться навіть про необхідність прийняття окремого предметного Закону України «Про мобільний зв'язок».

У чинному Законі України «Про телекомунікації» мобільний зв'язок не визначено навіть переліку базових понять. Тобто всі перелічені аргументи дають право стверджувати, що сучасне законодавче регулювання телекомунікаційних відносин не містить необхідної системної розбудови власного нормативного матеріалу.

Отже, сучасне телекомунікаційне законодавство потребує суттєвої модернізації у формі створення системи законів України, центральне місце в якій має посісти новий кодифікований закон. Його основним завданням мають стати систематизація телекомунікаційних відносин у форматі їх сучасного існування, концентрація норм, що уособлюють уніфікацію правового регулювання в телекомунікаційній сфері як такої.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІКИ, ПРАВА ТА ПОЛІТИКИ В ОСНОВІ СВІТОБУДОВИ

С. В. Брояков, студент

Національний університет

*«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»,
Інститут підготовки кадрів для органів юстиції України*

Основними категоріями, які концентровано визначають еволюцію людського буття протягом довготривалого періоду розвитку суспільства, є економіка, політика та право. Проте розглядати ці суспільні явища, застосовуючи метафізичний підхід, як це робили до XIX ст., є недоцільним і більш того, не допустимим. На нашу думку, найбільш доцільно розглядати ці явища на базі діалектичного та системного підходів.

Економіка, право та політика мають самостійне значення основ суспільного розвитку, а їх взаємовплив та сумісний вплив на суспільство є значними і багатогранними. Насамперед потрібно зазначити, що основою та фундаментом всього суспільного життя є економіка як система господарювання, що забезпечує оптимальне використання обмежених ресурсів, необхідних для задоволення необмежених потреб.

Економіка впливає на право, закріплюється, захищається і стимулюється (гальмується) правом через економічну роль держави, яка реалізується у державній економічній політиці. Держава, яка є виразником інтересів певних політичних сил, визначає розмір податків, мінімум заробітної плати, строк відпустки, правила технічної безпеки та ін.

Вплив права на економіку відбувається як закріплення у правових нормах сформованих економічних відносин. Право стимулює створення і розвиток

нових економічних відносин. Важлива також охоронна функція права щодо економічних реалій суспільства. Однак у всіх цих взаємозв'язках треба визнати пріоритетну роль саме політики, адже у більшості сучасних країн, в яких громадянське суспільство ще не досягло достатнього рівня розвитку, саме владна верхівка формує соціально-економічні реалії.

Політика та право тісно взаємопов'язані. Право залежить від політики, адже будь-які інтереси людей, перш ніж набути правової форми, мають бути опосередковані державною політикою (діяльністю законодавчих органів держави). У свою чергу вплив права на політику визначається тим, що у демократичній державі легітимація офіційної політики передбачає її відповідність праву, а легалізація — закріплення в правовому законі.

На основі аналізу характеру взаємодії економіки, політики та права шляхом синтезу її головних закономірностей пропонуємо спрощену храмово-колональну модель взаємозв'язку цих суспільних явищ (рисунок).

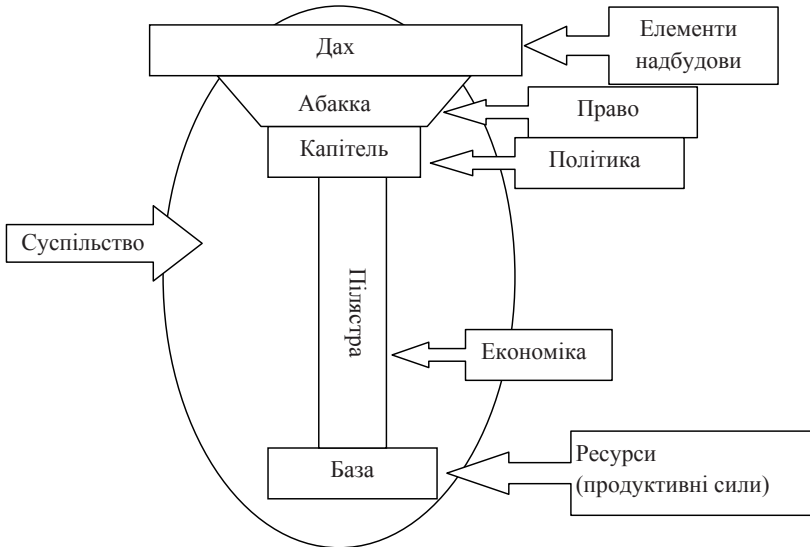


Рис. Храмово-колональна модель взаємодії та сумісного впливу економіки, політики та права на суспільний розвиток

**ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЗБІРНИКУ
«ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
“ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО”.
СЕРІЯ: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»**

Мова статті — *українська*; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

Для публікації статті необхідно подати до редакції:

– *рукопис статті*, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);

– *електронний варіант статті* на магнітному носіїві (дискета, CD);

– *анотацію* (до 10 рядків) російською та англійською мовами з ключовими словами. Анотація повинна містити конкретну інформацію про отримані результати і подаватися окремим файлом та роздрукованою на окремому аркуші;

– *рецензію* доктора наук та витяг із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза Національним університетом «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»);

– *відомості про авторів*, роздруковані та в електронному варіанті (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, учене звання, місце роботи, посада, домашня адреса, контактні телефони, e-mail).

Параметри сторінки:

– розмір паперу — книжковий;

– поля: верхнє, нижнє, праве — 2 см; лівє — 2,5 см.

Файли поданих матеріалів повинні бути підготовлені в MS WORD 7.0/97/2003. Для набору тексту використовується шрифт Times 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 указується науковий ступінь, учене звання, ініціали та прізвище автора(-ів), (наприклад: *І. І. Іваненко, кандидат економічних наук, доцент*); на наступному рядку — місце роботи.

Далі перед текстом подається анотація до статті *українською мовою* з ключовими словами (12 кегль, вирівнювання по ширині) обсягом 5–10 рядків.

Нижче друкується текст статті.

Після тексту розміщуються анотації російською та англійською мовами (кожна до 10 рядків): назва статті; прізвище та ініціали автора; текст анотації; ключові слова.

Анотації до статті в електронному вигляді будуть розміщені в українському реферативному журналі «Джерело».

Структура наукової статті

Згідно з Постановою ВАК України від 15 січня 2003 року № 7-05/1 текст статті повинен мати такі основні елементи:

- **постановка проблеми** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;
- **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення не вирішених 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 цьому напрямі.

Список літератури друкується згідно з вимогами ВАК України (бюлетень № 3, 2008 р.). Список наводиться в кінці статті (шрифт Times New Roman, кегль 12, вирівнювання по ширині). Заголовок «ЛІТЕРАТУРА» (шрифт Times New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; не слід використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, не користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2.0.

Робота редакції з авторами

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).

2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.

3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.

4. Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Тираж 100 прим.
Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного університету «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: verstka@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено в друкарні «Мадрид»
Тел. (057) 717-41-79

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток
