

# Вісник

Національної юридичної академії України  
імені Ярослава Мудрого

Серія: Економічна теорія та право

*Збірник наукових праць*

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

**№ 1/2010**

Харків  
«Право»  
2010

*Рекомендовано до друку вченою радою Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого (протокол № 10 від 16 квітня 2010 р.)*

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

**Вісник** Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право / редкол. : А. П. Гетьман та ін. — Х. : Право, 2010. — Вип. 1. — 240 с.

*Засновник* — Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого

*Видавець* — Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого

### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

*Відповідальна за випуск О. С. Марченко*

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

Тел. (057) 704-11-35

© Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, 2010

© «Право», оформлення, 2010

# ЗМІСТ

|                              |   |
|------------------------------|---|
| <b>Шановні читачі!</b> ..... | 5 |
|------------------------------|---|

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

|  |     |
|--|-----|
| <i>Гриценко А. А.</i> Економіка і право: структура взаємозв'язків .....                                      | 7   |
| <i>Гриценко О. А.</i> Економічна теорія права: проблеми та перспективи розвитку .....                        | 17  |
| <i>Шевченко Л. С.</i> Власність на робочу силу як інститут економіки .....                                   | 31  |
| <i>Броницька В. В.</i> Бідність і свобода в умовах глобалізації .....  | 42  |
| <i>Губін К. Г.</i> Протидія експлуатації в Україні: з чим і як боротися .....                                | 52  |
| <i>Марченко О. С.</i> Фірма в економіці знань: знаннєвий підхід до визначення економічної природи .....      | 63  |
| <i>Мамалуй О. О.</i> Роль сучасної кризи в становленні нових умов функціонування української економіки ..... | 72  |
| <i>Камінська Т. М.</i> Інституційне середовище і практика реформування охорони здоров'я .....                | 83  |
| <i>Нечипорук Л. В.</i> Інверсійність формування страхового ринку в Україні .....                             | 94  |
| <i>Борисенко М. А.</i> Теоретико-методичні основи оцінки інновацій .....                                     | 106 |
| <i>Макуха С. М.</i> Основна суперечність світового господарства — рушійна сила процесу євроінтеграції .....  | 115 |

## ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО

|  |     |
|--|-----|
| <i>Атаманова Ю. Є.</i> До питання правового визначення інноваційної діяльності ..  | 124 |
| <i>Вінник О. М.</i> Корпоративно-управлінські технології, що ґрунтуються на акціонерних угодах: постановлення питання та визначення кола проблем ..... | 134 |
| <i>Давидюк О. М.</i> Господарсько-правове регулювання обігу технологій в Україні: перспективи доопрацювання .....                                      | 150 |
| <i>Єфремова К. В.</i> Господарсько-правові засоби регулювання виробництва виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння .....                | 158 |
| <i>Задихайло Д. Д.</i> Регіональна політика держави: формування правового механізму реалізації .....   | 166 |
| <i>Кузьміна М. М.</i> Значення інновацій у визначенні якості продукції .....   | 174 |
| <i>Масляєва К. В.</i> Правова характеристика кваліфікаційних ознак основних фінансових інструментів .....  | 184 |
| <i>Матвєєва А. В.</i> Деякі питання правового регулювання ринку транспортних послуг в Україні .....  | 193 |

|   |     |
|---|-----|
| <i>Мілаш В. С.</i> Теоретико-правові засади господарсько-договірної діяльності.....                                       | 203 |
| <i>Пашков В. М.</i> Договірні відносини в системі господарсько-правових інститутів сфери охорони здоров'я.....            | 212 |
| <i>Письменна К. С.</i> Стан і тенденції розвитку суднобудівної промисловості в Україні: господарсько-правовий аспект..... | 221 |

## **НОВІ ВИДАННЯ**

|  |     |
|--|-----|
| <i>Шевченко Л. С.</i> Соціальні ризики та соціальна безпека праці : монографія / Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2009. — 280 с. ....   | 230 |
| 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. — 500 с..... | 232 |
| <i>Пашков В. М.</i> Проблеми правового регулювання відносин у сфері охорони здоров'я (господарсько-правовий контекст) : монографія / В. М. Пашков. — К. : Моріон, 2009. — 448 с. ....    | 234 |
| <b>Інформація для авторів</b> .....  | 237 |

## ШАНОВНІ ЧИТАЧІ!

Перед вами — перший випуск нового збірника «Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право». У науковців Академії вже стало доброю традицією представляти науковій спільноті свої теоретичні розробки: статті, учені записки, тексти наукових доповідей. Нині це роблять дві кафедри Академії — економічної теорії і господарського права, колективи яких і ініціювали заснування збірника. Але свої статті надали й представники інших вищих навчальних закладів та провідних наукових центрів України. Ми вдячні їм за підтримку нашої видавничої діяльності і сподіваємося й на майбутню наукову співпрацю.

Зверну увагу на концепцію та зміст цього Вісника. Відомо, що кожний науковець має свої наукові інтереси і власний об'єкт дослідження. Для економістів сьогодні вкрай назрілими є проблеми соціально-економічної модернізації України, переходу до інноваційної моделі розвитку, боротьби з бідністю і проявами експлуатації працівників, формування інституціональних засад економічної безпеки держави, створення умов для людського розвитку в Україні та ін. Фахівці в галузі господарського права зосереджують свої дослідження навколо питань правопорядку у сфері господарювання, вдосконалення корпоративного управління, господарсько-правового регулювання інноваційної діяльності, правових механізмів реалізації регіональної та зовнішньоекономічної політики держави.

Однак для розвитку сучасної економічної і правової науки надзвичайно важливими є взаємне використання їх наукових досягнень, інтеграція наукових знань. Якщо раніше традиційним уважався підхід, коли право виконувало регуляторну функцію щодо економіки, то зараз уже право як соціальний феномен стає об'єктом наукових досліджень економістів. Науковці наполягають на двосторонній взаємодії права та економіки: право не тільки впливає на поведінку економічних агентів, а й само має відповідати об'єктивним економічним реаліям.

Наслідком інтеграційних процесів у розвитку економічної теорії і права стало формування, наприклад, таких галузей знань, як економічна теорія права та економіка права. Остання, застосовуючи методи економічної теорії, здійснює економічний аналіз норм, правил і нормативних актів; окремих галузей права (законодавства про власність, контрактного права, цивільного судочинства, процесу виконання законів та ін.); ефективності і здійсненності нормативних актів. Це принципово новий напрям економіко-правової думки і нові можливості для подальшого наукового пошуку. Невипадково в рамках економіки права працюють дедалі більше юристів та економістів — представників різних шкіл і підходів. Результати їхніх досліджень мають важливе

значення для практичної нормотворчої роботи, особливо в умовах трансформування правової системи.

Зрозуміло, що це лише один із прикладів можливої спільної діяльності вчених. Але хотілося б, щоб на сторінках Вісника автори пропонували саме такі, найактуальніші дослідження економіко-правових проблем.

Заснування даного Вісника має сприяти й активізації навчального процесу, насамперед у юридичних вищих навчальних закладах. Майбутній фахівець у галузі права повинен не тільки бути висококваліфікованим професіоналом у своїй галузі, а й мати фундаментальну освіту, розумітися на політико-економічних та управлінських процесах, закономірностях розвитку сучасного суспільства.

Шановні читачі, саме вам судити, наскільки вдалим виявився новий Вісник Академії. Я ж сподіваюся на те, що він стане джерелом найкращих праць із проблем економічної теорії та права, зацікавить науковців ближнього і далекого зарубіжжя. Зичу авторам і редакційній колегії Вісника нових здобутків у розвитку вітчизняної економічної і правової науки.

**В. Я. Тацій**, ректор Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого, академік НАН України, президент Національної академії правових наук України, Герой України

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

---

---

УДК 330.303

## ЕКОНОМІКА І ПРАВО: СТРУКТУРА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ

*А. А. Гриценко, член-кореспондент НАН України, доктор економічних наук, професор ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

*Розкрито структуру взаємозв'язків економічних і правових відносин. Виділено рівні предметних, матеріально-суспільних, предметно-суб'єктних, цілеутворення, вольових і правових відносин та показано їх рефлексивний характер. На прикладі аналізу власності з'ясовано значення фундаментальної та актуальної структур, феноменів перевертання основи та перетворених форм для адекватного пізнання економіко-правових реалій.*

**Ключові слова:** економічні відносини, правові відносини, право власності, предметно-суб'єктні суспільні відносини.

**Актуальність проблеми.** Економіка і право перебувають у складному багаторівневому взаємовідношенні, яке досліджують економісти і юристи, філософи і соціологи, представники інших суспільних наук. Дискусії з цієї проблематики ніколи не вщухали, періодично загострюючись і звертаючи на себе увагу всього суспільства. Особливо ці питання стають актуальними у період реформ і соціально-економічних перетворень. Нерозв'язаність цієї проблеми на базовому рівні переносить її у більш конкретні економіко-правові сфери, де вона виступає у модифікованому вигляді й обговорюється в категоріях певних галузей права (наприклад, дискусії з приводу доцільності існування Господарського кодексу України поряд з Цивільним та ін.). Це звичайна ситуація для науки, яка не розвивається таким чином, що спочатку розв'язуються всі загальні проблеми, а потім настає черга окремих. Кожний суттєвий крок у розв'язанні окремих проблем по-новому висвітлює загальні і дає можливість не тільки розширювати знання, а й поглиблювати їх.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Незважаючи на те, що різним аспектам взаємозв'язку економіки та права присвячено досить багато публікацій, існують наукові журнали, видавництва, енциклопедичні словники, в яких висвітлюються ці проблеми [1–5]. Але загальні питання теоретичного відображення структури взаємозв'язків економіки і права досліджено недостатньо.

Увага приділяється в основному більш конкретним і прикладним проблемам. Разом з тим без розв'язання загальних проблем, як відомо, не можна успішно вирішити і практичні завдання. **Метою** цієї статті є з'ясування механізму взаємодії економіки і права на основі вивчення структури їх відносин.

**Виклад основного матеріалу.** У будь-якому разі, йдеться про економіку чи про право, ми маємо справу із системою відносин між людьми. Без них знаряддя праці, техніка, устаткування тощо є лише купою речей. Саме відносини між людьми перетворюють речі на засоби виробництва і надають їм економічні характеристики. Всі відносини між людьми у сфері економіки здійснюються з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання благ. Вони мають, з одного боку, предметний, матеріальний характер і не залежать від волі і свідомості окремої особи, а з другого — здійснюються людьми свідомо і мають ідеальний характер. Матеріальні та ідеальні відносини з'єднані в єдиному процесі економічної діяльності людей. Відношення матеріального та ідеального у цьому процесі має рефлексивний характер: матеріальне одержує таку визначеність тільки через співвідношення з ідеальним, а ідеальне — з матеріальним. Це цілісність, яка усередині диференціюється на різні рівні відносин, не втрачаючи вихідної діалектичної рефлексивності. З'ясування цієї структури відносин є ключем для розуміння співвідношення економіки та права.

Людина у виробництві діє з предметом (знаряддям праці) і на предмет, перетворюючи його на необхідний продукт. Це є відносини людини стосовно предмета, або *предметні відносини*. Але в процесі праці людина сама втілюється у створеному нею продукті і в такий спосіб набуває двоякого існування: вона існує як суб'єкт і додатково набуває об'єктної форми — її затрати праці, вміння, частина її самої, її життя втілені в предметі. Відносини іншої людини стосовно такого предмета є одночасно і відносинами щодо людини, яка втілилася в цьому предметі. Це легко продемонструвати на будь-якому прикладі. Людина закінчила роботу, приходить до місця, де залишила автомобіль, а його там немає. Злодій, можливо, ніколи не бачив цю людину і не знає нічого про неї, але він через предмет (автомобіль) об'єктивно вступив у відносини з нею. Це вже не безпосередньо предметні відносини, а суспільні відносини, тобто відносини між людьми, втілені в предметі. Ці відносини мають матеріальний, але не речовий, не предметний характер. Це соціальна матерія, яка існує за допомогою речей, але сама є відносинами між людьми, а не річчю. Прикладом у цьому разі може бути вартість у тлумаченні трудової або соціально-часової теорії вартості [6]. Таким чином, йдеться про другий шар відносин — *матеріальні суспільні відносини*. Вони мають цілковито об'єктивний характер.

У процесі виробництва і створення вартості люди не тільки діють з предметами і втілюються в них, а й безпосередньо взаємодіють між собою. Прикладом цього може бути кооперація. Ця взаємодія, з одного боку, має



об'єктивний характер, оскільки визначається існуючими знаряддями праці і технологіями, а з другого — суб'єктивний, бо здійснюється у безпосередньому спілкуванні суб'єктів. Але сам суб'єкт виступає у своїй тілесній формі, як предметна, діюча предметним чином особа. Такі відносини можна назвати *предметно-суб'єктивними суспільними відносинами*. Через них здійснюється перехід до ідеальних суспільних відносин, які опосередковуються вже не предметами, а свідомістю.

На цьому рівні перш за все формуються *відносини цілеутворення*. Це визначальні для свідомості відносини, адже свідомою може бути тільки цілеспрямована дія. У цілеутворенні в ідеальному вигляді віддзеркалюються матеріальні предметні та предметно-суб'єктивні суспільні відносини. Наприклад, під час полювання первісних людей спільною метою загонщиків і тих, хто вбиває дику тварину, є здобич. Але в цій меті втілені і технологія полювання, і розподіл та кооперування діяльності.

Наступний рівень відносин складається з приводу досягнення цілей, для чого потрібне спрямування дій у певному напрямку, що визначає необхідність включення волі людини. Саме воля приводить особу в рух до певної мети. Це *вольові відносини*.

Проте воля не є безмежною. З самого початку вона включає в себе діалектику необхідності і свободи. Саме цілеутворення, з одного боку, визначається предметними і об'єктивними співвідношеннями засобів, предмета праці і середовища, а з другого — утворення чи вибір мети є актом волі (свободи). Воля тут виявляється одночасно і як свобода, і як необхідність спрямування дій у напрямку мети. Це навіть віддзеркалилося в українській мові у двох значеннях терміна «воля» (свобода і наполегливість у досягненні мети).

Відносини між людьми складаються також з приводу волі, встановлення того, що в ній іде від необхідності, а що — від свободи. Вирішенню цього питання сприяють суспільне унормування дій людини, встановлення норм її діяльності, в межах яких вона може діяти вільно. Це і є визначення права. Отже, право виступає як система суспільних відносин, втілена у нормах, що визначають простір волі діяльності суб'єктів. На цьому рівні суспільні взаємозв'язки здійснюються у формі *правових відносин*.

Перші три рівні відносин мають матеріальний, а наступні три — ідеальний характер. Але через рефлексивність матеріального та ідеального у суспільній діяльності кожен елемент і рівень відносин втілюються у все ціле і охоплюють його. Стосовно правових відносин це означає, що право поширюється на всі відносини: предметні (право на річ), матеріальні суспільні (право на вартість), предметно-суб'єктивні (право на вибір форми діяльності та кооперування), цілеутворення (право обирати мету своєї діяльності), вольові (право на виявлення чи невиявлення волі, наприклад, відмова від участі у виборах), правові

(право мати права; цим завершуються відносини права, система замикається сама на себе; це має і практичне втілення, наприклад, в'язень не може мати всі громадянські права).

Визначальною для права є його спрямованість на волю суб'єкта. Це віддзеркалюється у визначеннях правових категорій. Так, Гегель писав: «У тому, що особа поміщує свою волю у річ, полягає поняття власності» [7, с. 373]. Реалізація права — це реалізація волі суб'єкта в межах встановлених суспільством норм. Розкрити співвідношення економічних і правових відносин можна на прикладі внутрішньої структури власності як однієї з найбільш фундаментальних категорій економіки і права [8, с. 4–18].

Власність є системою суспільних відносин з приводу привласнення благ. В економічній сфері — це система відносин між людьми з приводу привласнення в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ. Поняття права власності визначено в ст. 316 Цивільного кодексу України як право особи на річ (майно), яке вона здійснює відповідно до закону за своєю волею, незалежно від волі інших осіб [9, с. 99].

Дискусії з приводу змісту, форм та суспільної значущості власності точаться з початку інтелектуальної історії суспільства, особливо загострюючись у періоди змін суспільного устрою. Можна сказати, що в теорії власності немає жодної проблеми, з якої серед учених існував би консенсус. Натомість можна навести велику кількість проблем, з приводу яких існують протилежні погляди не тільки в економістів і юристів, а й у їх власних спільнотах. Наприклад, є підхід, згідно з яким власність взагалі не є економічною категорією. Це вольове відношення, яке повністю описується юридичною наукою. Одні економісти вважають користування, розпорядження і володіння економічними категоріями, які відображуються у відповідних правах. На думку інших, ці поняття є суто юридичними.

Але існують також позиції, які хоча і не є загальновизнаними, однак приймаються більшістю економістів та юристів. Це стосується і такого важливого положення, згідно з яким економічний зміст власності розкривається через усю систему економічних відносин.

Внутрішня структура власності включає в себе відносини всіх названих рівнів: предметного, матеріально-суспільного, предметно-суб'єктного, цілеутворення, вольового та правового. Об'єкт, з приводу якого складаються економічні відносини власності, є продуктом виробництва, людської праці. Людина втілює у річ частину самої себе і тому розглядає цю річ як своє власне предметне буття — ось у чому полягає поняття власності. Але, втілюючи в речі частину самої себе, людина втілює у речі і свою волю — саме це і віддзеркалено у визначенні поняття власності, даному Гегелем у «Філософії права». Викремлення вольового відношення від реального економічного в процесі істо-

ричного розвитку суспільства створює можливість ставити питання про право власності на об'єкти, що не є результатами виробництва і людської праці.

Продукт праці є єдністю блага, тобто речі, яка має споживчу вартість, і уречевленої праці. Найпростішим ставленням людини до продукта є *користування* ним, яке полягає у тому, аби дістати від речі корисний ефект. Це є *предметне* відношення. Але воно є одночасно ставленням цієї людини до тієї, яка уречевила свою працю в продукті, тобто *матеріально-суспільним* відношенням. Коли у сферу користування людини потрапляє інша людина, то використати останню у своїх цілях відповідно до її власної природи можливо лише визначаючи її порядок дій з предметами в інтересах першої особи. Це втілюється у відносинах *розпорядження*, яке полягає у визначенні порядку дій з предметами однієї людини іншою. Розпорядження є специфічним способом використання іншої людини, адекватним її природі, перш за все для праці та виробництва матеріальних благ. Безпосереднім об'єктом впливу в цьому разі виступає воля іншої людини. Тільки через неї можна визначити порядок дій іншої людини таким чином, щоб він був корисним для особи, яка розпоряджається. Тому за своїм змістом розпорядження є *вольовим* відношенням. Разом з тим через це вольове відношення встановлюється мета, яка віддзеркалює інтереси особи, що розпоряджається. Ось чому це є також відношенням *цілеутворення*. Однак ця мета також повинна стати метою людини, що здійснює безпосередні дії з предметом. Інакше вона взагалі не буде досягнута. Постає питання координації і кооперації діяльності як з особою, що розпоряджається, так із іншими особами, що мають відношення до дій людини з предметом. Це предметно-суб'єктні відносини, які включають у себе як матеріальні, так і ідеальні відносини.

Але користування і розпорядження є не просто двома різними відносинами двох різних людей. Вони є моментами одного й єдиного ставлення першої особи до предмета користування, опосередкованого в собі ставленням до другої особи. В такій єдності користування і розпорядження перетворюються на *володіння*. Останнє виступає як користування річчю, опосередковане розпорядженням робочою силою іншої людини, або як розпорядження річчю, опосередковане використанням робочої сили іншої людини, тобто як єдність відносин користування і розпорядження. При цьому користування є предметним ставленням людини до речі, розпорядження — вольове за своєю сутністю ставлення однієї людини до іншої, а володіння — єдність предметного і вольового відносин, де до того ж здійснюються цілеутворення і координація предметно-суб'єктних дій.

Володіння як самостійне предметно-вольове відношення, відмінне від використання, можливе тільки через розгортання відносин користування і розпорядження. У праві відбувається перевертання основи. Право володіння

стає базовим для прав користування і розпорядження. У цьому разі володіння визначається як юридично забезпечена можливість фактичного панування власника над річчю, користування — як юридично забезпечена можливість дістати корисні властивості речі, а розпорядження — як юридично забезпечена можливість суб'єкта визначати долю речі (передати її у власність або у користування іншим особам на основі правочинів, заповісти, передати в заставу та ін.) [10, с. 96].

Самі по собі відносини користування, розпорядження та володіння не мають нічого економічного. Вони набувають економічного характеру разом з уречевленням (опредмечуванням) праці, що відбувається в процесі виробництва матеріальних благ. Якщо результати праці розпредмечує інша людина, то єдність відносин опредмечування і розпредмечування для першої людини виступає як утрата частини самої себе, відчуження результатів власної праці, а для іншої людини — як їх привласнення. У цьому разі розпорядження благом, у якому уречевлено працю людини, що полягає у передаванні цього блага іншій людині, виступає відносно першої людини як *відчуження* від неї частини її самої, втіленої у виробленій речі. Відповідно використання цієї речі іншою людиною стає реальним процесом її *привласнення*, що не збігається за своїм змістом з простим використанням. Відчуження і привласнення є *матеріально-суспільними* відносинами. Продукт же, пройшовши через відносини відчуження і привласнення, що у свою чергу здійснюються через використання, розпорядження та володіння, стає власністю. Власність, таким чином, можна визначити як відносини між людьми з приводу використання, розпорядження, володіння, відчуження та привласнення вироблених благ.

Внутрішню структуру власності можна подати схематично.

1. Продукт:

- 1) благо,
- 2) уречевлена праця,
- 3) продукт.

2. Привласнення.

А. Володіння:

- 1) користування,
- 2) розпорядження,
- 3) володіння.

Б. Відчуження:

- 1) опредмечування,
- 2) розпредмечування,
- 3) відчуження.

В. Привласнення.

3. Власність.

У цій схемі кожне третє відношення є синтезом двох попередніх, тому назви цілого і третього моменту збігаються. Власність представлена через елементи своєї внутрішньої структури і безпосередньо не є ні економічною, ні юридичною категорією. Це комплекс предметно-вольових, матеріально-суспільних, предметно-суб'єктних та інших відносин, що складаються з приводу привласнення благ. Усі ці відносини набувають економічного змісту, коли розглядаються як форми здійснення відносин відчуження і привласнення, буття людини в матеріальних формах. І вони ж набувають юридичного змісту, коли розглядаються як форми унормування вольових відносин.

Для розуміння співвідношення економічних і правових відносин суттєве значення мають поняття фундаментальної та актуальної структур, феномени перевертання основи і перетворених форм. Фундаментальна структура фіксує взаємоз'язок внутрішніх елементів у тому вигляді, в якому вони виникають і породжують один одного. Актуальна структура складається з тих самих елементів фундаментальної структури, але їх роль і значення змінюються залежно від конкретно-історичних умов. Наприклад, у первісному суспільстві існували всі елементи, які утворюють внутрішню структуру власності, але пануючим було відношення користування, оскільки основним засобом виробництва була земля (не продукт людської праці), а ставлення до неї мало предметний характер. Усі інші відносини склалися на базі користування. У рабстві пануючою категорією було розпорядження, бо головним для цього етапу розвитку суспільства було використання рабської праці, а останнє можливе тільки як розпорядження робочою силою раба. У феодальному суспільстві використання феодалом землі було опосередковане розпорядженням робочою силою селянина. Єдність користування і розпорядження як самостійних відносин є володінням. Це означає, що у феодальному суспільстві пануючою категорією власності було володіння. Власне феодал у перекладі з іноземної мови і є володіння.

У капіталістичному суспільстві ставлення виробника до основних засобів виробництва характеризується відчуженням. Саме на базі нього складаються всі інші відносини. Сучасне суспільство розвивається в напрямку подолання відчуження і привласнення кожним індивідом усього багатства, нагромадженого суспільством. Поступово пануючою категорією стає привласнення. Основна форма багатства втілюється у здібностях людини і знаннях, які створюють усі необхідні матеріальні блага. На відміну від матеріальних благ здібності та знання при їх передаванні від однієї особи до іншої не втрачаються, а примножуються.

**Висновки.** Таким чином, користування, розпорядження, володіння, відчуження та привласнення утворюють фундаментальну структуру відносин власності, яка в кожному випадку виявляється через актуальну структуру, де система відносин вибудовується на основі якоїсь однієї категорії. У первісно-

му суспільстві панують відносини користування, в рабовласницькому — розпорядження, у феодалному — володіння, в капіталістичному — відчуження, і в майбутньому пануватимуть відносини привласнення.

Разом з тим співвідношення фундаментальної й актуальної структур власності стосується не тільки історичного розвитку суспільства, а й конкретних ситуацій. Так, якщо здійснюється купівля, наприклад, автомобіля, то актуалізуються відносини привласнення, одержання прав власності на автомобіль, усі інші відносини — користування, розпрядження, володіння грошима тощо при цьому присутні, але не вони визначають головне у цьому процесі. Після того як автомобіль куплено, актуалізуються відносини його використання, а відносини привласнення спускаються в основу.

З фундаментальною й актуальною структурами суспільних відносин пов'язаний феномен перевертання основи. В розглянутому реальному процесі розгортання відносин власності, що виражається фундаментальною структурою, користування є основою для виникнення розпорядження і разом з ним основою для володіння. Але у праві відносини перевертаються. Володіння стає основою для користування і розпорядження. Право володіння розуміється як право особи мати певну річ, а права використання і розпорядження додають до цього також можливість діставати з речі корисний ефект і визначати її рух. Проте зрозуміло, що з погляду не правових, а реальних відносин право мати річ без її використання і розпорядження ніякого реального змісту не має.

Така сама ситуація виникає у взаємозв'язку економічних і правових відносин. Економічні відносини є первинними відносно правових, вони породжують правові та зумовлюють їх. У такому співвідношенні правові відносини утворюють лише правову форму функціонування і розвитку економічних відносин. Але це співвідношення характеризує фундаментальну структуру економіко-правових відносин. На відміну від неї в актуальній структурі правові відносини передують економічним: щоб у сучасному суспільстві здійснити економічні дії (наприклад, виробництво і продаж товарів), необхідно мати на це право. Співвідношення економічних і правових відносин в актуальній структурі є протилежним їх співвідношенню у фундаментальній структурі. Відбувається обернення засад. У фундаментальній структурі економічні відносини зумовлюють правові, а в актуальній — навпаки. Це має суттєве значення для практики правового регулювання економічних відносин.

У перетворених формах відображується не тільки взаємозв'язок фундаментальної та актуальної структур і перевертання основи, а й виникаюча внаслідок цього неадекватність форм і змісту, що створює значні труднощі у розкритті сутності явищ і процесів. Це означає, що правові відносини не є простим віддзеркаленням економічних відносин. Останні виражаються у правових відносинах у перетвореній формі. Так, наукові дослідження по-

казують, що в сучасному суспільстві пануючою формою привласнення є сумісно-розділена власність. Найбільш адекватною сутності сумісно-розділеної власності є її акціонерна форма. В ній власність за вартістю розділена між акціонерами, кожний з яких може виділити і виокремити свою частину шляхом продажу акцій. Але в той же час власність має не тільки вартісну, а й матеріально-речову форму. Її втілено в засобах виробництва, виробничих комплексах, які взагалі за своєю природою не можуть бути поділені. Це означає, що власність одночасно є розділеною за вартістю і неподільною, сумісною за своєю матеріально-речовою формою.

Економічний аналіз також показує, що навіть за суто юридичною формою приватної власності приховується сумісно-розділене привласнення. Так, прибуток, отриманий власником у результаті виробництва, юридично є його приватною власністю. Але держава забирає у нього частину прибутку у вигляді податку, тобто реально бере участь у його привласненні. Це означає, що в цьому разі економічною реальністю є не приватне, а сумісно-розділене привласнення приватного виробника і держави. А приватна власність, і державна власність є лише юридичними, кінцевими формами економічного процесу сумісно-розділеного привласнення. Проте в науковій літературі приватну власність розглядають як самостійну і основоположну форму власності, а державну — як антипод приватної. Тим самим з аналізу випадає глибинна єдність цих форм, що звужує можливості наукового дослідження і пошуку сучасних форм їх ефективного поєднання, а це в сучасному світі набуває особливо важливого значення. Це яскраво продемонструвала глобальна економічна криза, коли держава активно брала участь у розв'язанні проблем приватних компаній, а приватна власність виявила свій суспільний характер. Усе це має бути враховано при аналізі співвідношення економічних і правових відносин.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Петров А. В. Экономика и право (к проблеме соотношения) / А. В. Петров // Вестн. Нижегород. гос. ун-та им. Н. И. Лобачевского. — Правовые средства и методы защиты законопослушного гражданина в экономической сфере. — <http://www.unn.ru/rus/books/stat3.htm>.

2. Bouckaert, Boudewijn and De Geest, Gerrit (eds.). Encyclopedia of Law and Economics. Vol. I. The History and Methodology of Law and Economics/Bouckaert, Boudewijn, De Geest, Gerrit. — Cheltenham, Edward Elgar, 2000. — 1094 p.

3. Bowles B. Law and the Economy/ B. Bowles, A. Roger. — Oxford : Martin Robertson, 1982. — 239 p.

4. Polinsky C. An Introduction to Law and Economics (2nd edn) / C. Polinsky, A Mitchell. — Boston : Little, 1989. — 342 p.

5. Економіка та право: наук. журн. Проблематика: теоретичні та прикладні аспекти економіки та права. ISSN: 1681-6277. Свідectво про державну реєстрацію: КВ № 4531 від 05.09.2000.

6. Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко. — Киев : Основы, 2005. — 187 с.

7. Кант К. Немецкая классическая философия / К. Кант, Г. В. Ф. Гегель, Ф. В. И. Шеллинг. — М. : ЗАО ЭКСМО-Пресс ; Харьков : Фолио, 2000. — Том 1.

8. Геєць В. Економічні засади правового регулювання господарських відносин / В. Геєць, А. Гриценко // Економіка України. — 2008. — № 5. — С. 3–15.

9. Цивільний кодекс України. — Х. : Право, 2006.

10. Мичурин Е. А. Гражданское право Украины в схемах / Е. А. Мичурин. — Харьков : Юрsvит, 2007. — 752 с.

## **ЕКОНОМІКА І ПРАВО: СТРУКТУРА ВЗАИМОСВ'ЯЗЕЙ**

**Гриценко А. А.**

Раскрыта структура взаимосвязей экономических и правовых отношений. Выделены уровни предметных, материально-общественных, предметно-субъектных, целеобразования, волевых и правовых отношений и показан их рефлексивный характер. На примере анализа собственности выяснено значение фундаментальной и актуальной структур, феноменов оборачивания оснований и превращенных форм для адекватного познания экономико-правовых реалий.

**Ключевые слова:** экономические отношения, правовые отношения, право собственности, предметно-субъектные отношения.

## **ECONOMY AND LAW: STRUCTURE OF INTERCOMMUNICATIONS**

**Grytsenko A.**

The structure of intercommunications of economic and legal relations is exposed. The levels of subject, materially-public, in-subject, advisability, volitional and legal relations is selected, and them reflex character are shown. On the example of analysis of property the significance of fundamental and relevant structures is found out, phenomena of turning of grounds and converted forms for adequate cognition economical and legal realities.

**Key words:** economical relations, legal relations, law of property, subject social relations.



## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

*О. А. Гриценко, доктор економічних наук, професор  
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*Розглянуто економічне підґрунття виникнення і функціонування права та правових обмежень. Проаналізовано основні напрямки формування методології економічної теорії права. Визначені місце та роль загальної економічної теорії, аналітичної економіки, правової економіки, інституційної економіки та економіки права у формуванні методологічних засад економічної теорії права. Обґрунтовано можливість дослідження права за принципом економічної ефективності.*

**Ключові слова:** економічна теорія, право, економічна ефективність права, «провали» ринку, правові обмеження.

**Актуальність теми дослідження** зумовлена тим, що економічний розвиток здійснюється під впливом різних суспільних чинників — політичних, правових, соціокультурних, психологічних, демографічних та ін., які тривалий час не враховувалися економічною теорією при дослідженні господарської діяльності. Тим самим істотні умови економічного життя залишалися поза її увагою. Тільки на початку ХХ ст. було чітко усвідомлено, що поведінку економічних суб'єктів неможливо розуміти без урахування низки позаекономічних чинників. Це привело, з одного боку, до виникнення нових міждисциплінарних наукових дисциплін — економічної соціології, економічної психології, економіки права, а з другого — до використання методології економічної теорії в аналізі неекономічних суспільних інститутів. Право як найбільш впливовий інститут економічної діяльності одне із перших потрапило у сферу зацікавленості економічної науки. Ще наприкінці ХІХ ст. у США виникла течія «правовий реалізм», яка почала вибудовувати підґрунття взаємовідносин економіки та права. Представники правового реалізму намагалися звернути увагу американських юристів на необхідність використовувати економічну теорію щодо кращого розуміння правових процесів та відносин. На їх думку, юристи повинні звертати увагу на економічну теорію, оскільки вона може висвітлити природу функціонування права [1, с. 63]. Майже століття економічна теорія та право крокують назустріч одне одному.

**Аналіз останніх джерел і публікацій** з обраної тематики свідчить про те, що економічна спільнота в Україні занадто мало уваги приділяє цій проблемі,

в той час як на сьогодні в західних країнах видається дев'ять журналів, присвячених економічному аналізу права, оприлюднено велику кількість монографій, підручників, дві багатотомні енциклопедії [2, с. 63]. Але поки ще не винайдено системних підходів до визначення економічної теорії права. Останню часто підмінюють іншими назвами: економічний підхід до права, економічний аналіз права, економіка права, економічна теорія та право, економіка та право. Але ці замітники не можна розглядати як правомірні.

**Основна мета** статті полягає в тому, аби довести: економічна теорія права може стати тим науковим напрямком, де системно будуть пов'язані методологічні основи як економіки, так і права.

**Предметом дослідження** економічної теорії права, на нашу думку, виступають економічна поведінка, що здійснюється в умовах правових обмежень, та економічна логіка правових норм. Економічна теорія права поділяється на *позитивну* (аналізує поведінкові реакції економічних агентів на зміни у структурі стимулів, що відбуваються в результаті змін правової норм) та *нормативну* (визначає, якими повинні бути правові норми, аби вони відповідали критеріям економічної доцільності).

Методологічні засади економічної теорії права побудовано на об'єднанні декількох аспектів дослідження, кожен з яких відповідає на конкретні запитання. Перший: як виникають і якими мають бути правові правила, права, норми, закони? На це запитання відповідає *економічна теорія* за своєю схемою: об'єктивні економічні явища — суперечності в основі їх розвитку — інтереси економічних суб'єктів — право (як об'єктивна можливість здійснювати конкретні дії). Другий: на які економічні наслідки можна очікувати (передбачувати) від використання правових обмежень? *Аналітична економіка* відповідає на це запитання за своєю схемою: закони функціонування ринку — «провали» ринку — негативні побічні екстерналії — групи спеціальних інтересів — право (як обмеження у процесі розподілу ресурсів). Третій: наскільки правові норми відповідають нормальному і справедливому функціонуванню економічних відносин? На це запитання відповідає *правова економіка* за своєю схемою: економічні зв'язки — договірні відносини — суперечності сторін — справедливість розв'язання конфлікту за допомогою правових норм або закону. Четвертий: чим визначається економічна доцільність правових обмежень (формальних або неформальних)? *Інституційна теорія* відповідає на це запитання за такою схемою: право власності — трансакції — трансакційні витрати — контракти — координації економічної поведінки на основі прав власності. П'ятий: як сформулювати норми права відповідно до принципу економічної ефективності? *Економіка права* (економічний аналіз права) відповідає на це запитання через схему: раціональна економічна поведінка — максимізація корисності або доходу — витрати і результат

(переваги) застосування правової норми. Кожний аспект дослідження взаємозв'язків економіки і права використовує власні способи аналізу, які перетворюються на методології пізнання економічної теорії права. А всі існуючі напрямки дослідження перетворюються на складові економічної теорії права.

**Економічна теорія** як наука з'являється в умовах індустріального етапу розвитку суспільства, коли система товарно-грошових відносин виокремлюється в особливу сферу життєдіяльності із своїми законами розвитку. Економічні відносини, що виникають між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання благ з метою задоволення потреб індивідів та суспільства, підкоряються об'єктивним закономірностям, які діють подібно силам природи, тобто їх не можна змінювати чи виправляти. Виконуючи певні економічні дії, люди приймають рішення відповідно до характеру функціонування об'єктивних законів, що дозволяє їм досягти бажаних результатів. Наприклад, у процесі економічного відтворення частина продукту повинна бути спрямована на виробництво, а не на споживання. Якщо ж вважати за необхідне, що частину для відтворення можна обчислювати тільки на основі бажаного уявлення, то це може призвести або до недоспоживання, або до надмірного виробництва, що в тому чи іншому разі призведе до руйнування умов господарювання. Норма, якої слід дотримуватися, виступає об'єктивним причинно-наслідковим зв'язком між виробництвом і споживанням. Розуміючи необхідність цієї норми, люди виробляють для нормальної діяльності спеціальні правила, дотримання яких дає їм змогу досягти певного результату. Ці об'єктивно визначені правила стають *правами*. Під останніми треба розуміти «сукупність методів надання конкретному індивіду “повноважень” обирати будь-який спосіб використання конкретних благ серед класу незаборонених способів використання цих благ» [3, с. 47]. У цьому розумінні право виступає як об'єктивна можливість і доцільність здійснення конкретних дій.

Об'єктивні причинно-наслідкові зв'язки формуються поза свідомістю людей, спрямовуючи їх діяльність у межах певного коридору свободи. Якщо суб'єкти слідуєть (усвідомлено чи неусвідомлено) відповідно до об'єктивних закономірностей, це приводить до нормального впорядкованого стану їх життя. Іншими словами, якщо люди діють згідно з об'єктивним законом, це дозволяє їм отримати нормальний очікуваний результат. Економічний закон, за словами А. Маршалла, це «очікуваний при певних умовах спосіб дій членів будь-якої професійної групи, що являє собою *нормальні дії* цієї групи саме при даних умовах» [4, с. 90]. Нормальні дії економічних суб'єктів потребують їх закріплення в конкретних усвідомлених способах обмеження, координації та впорядкування. У цьому разі право стає найзагальнішим інститутом спільної діяльності людей.

Класична політична економія вивчає всі явища і процеси як форми об'єктивних економічних відносин, на котрі не впливають вольові рішення людей. Навпаки, суб'єктивні уявлення людей є наслідками їх об'єктивного способу життєдіяльності. Розкриваючи економічні та правові сторони суспільних процесів, К. Маркс підкреслював, що юридичні форми, в яких економічні угоди виявляються як добровільні дії учасників, — «юридичні форми, будучи тільки формами, не можуть самі визначити цього змісту угод. Вони тільки виражають його» [5, с. 63].

Доки економічні відносини мають достатньо простий характер, суб'єкти самостійно формують свої повноваження й обирають конкретні способи використання економічних благ. Це означає, що право виступає як природна внутрішня настанова економічної діяльності людей. У міру ускладнення економічних зв'язків між суб'єктами все більше виникає потреба в усвідомленому впорядкуванні їх дій за допомогою юридичного закріплення волевиявлення господарюючих суб'єктів. Найкращим чином це може зробити держава, яка не тільки санкціонує законодавчі норми, а й захищає і примушує виконувати їх усіх, хто потрапляє у сферу законодавчого поля.

Це перший крок на шляху міждисциплінарного підходу до поєднання економіко-правових відносин. Але в межах цього підходу кожна наука зберігає власні предмет та методологію дослідження, а інтерес об'єднується шляхом виявлення економічною теорією об'єктивних причинно-наслідкових зв'язків в економіці, для яких право створює адекватний спосіб упорядкування. Науковий потенціал та практичне використання такого об'єднання достатньо високі. Право не може ігнорувати дію об'єктивних закономірностей і самостійно формувати правову конструкцію господарства. Крім того, право не ставить за мету розкриття тих внутрішніх суперечностей, що забезпечують функціонування економіки. Це пряме завдання економічної теорії, методологія якої дозволяє виявляти та аналізувати об'єктивні суперечності, що визначають необхідність появи тієї чи іншої *функціональної форми*. Останні реалізуються через інтереси певних суб'єктів, які отримують конкретний *інституційно-економічний статус* (права і зобов'язання) та ініціюють правовий простір своєї діяльності. Наприклад, поява різних функціональних форм існування грошей (кредиту, фінансів, інвестицій) пов'язана із внутрішньою об'єктивною суперечністю розвитку грошей як загальною мірою вартості та капіталу. Розв'язання цієї суперечності передбачає взаємовідносини багатьох суб'єктів (кредиторів, позичальників, інвесторів) з різними інтересами, узгодження яких найкраще відбувається у межах чітко сформульованих правил конкретного виду економічної діяльності — кредитної, фінансової, інвестиційної. Правові інструменти переводять об'єктивні економічні суперечності у різну сферу законодавчого регулювання. Якщо економічне явище неадек-

ватно відображено в правовій формі, результатом прийняття закону буде зовсім протилежний тому, на який він був розрахований. Так сталося із Законом про промислово-фінансові групи (ПФГ) в Україні. Нормативні умови його регулювання зовсім не відповідають об'єктивним закономірностям злиття банківського та промислового капіталу. Законодавець чомусь вважає, що промислові підприємства повинні визначати умови функціонування ПФГ. Хоча реальні закономірності мають зворотний характер — банківський капітал ініціює та здійснює фінансово об'єднуючу місію. Сам тому в реальній практиці закон не довів своєї результативності.

Економічні відносини завдяки теорії розгортаються в систему категорій і понять, якими оперують різні галузі права (господарське, цивільне, кримінальне, трудове та ін.). Нечітко визначені поняття стають передумовою суперечностей у правовій науці. Наприклад, кримінальне право й дотепер не може визначитися з відмінностями економічних та господарських злочинів, вважаючи їх однорідними. Багато в чому це і недоробки економічної теорії. В економіці України активно поширена лобістська діяльність, яка у багатьох цивілізованих країнах отримала свою юридичну форму. Безумовно, юристи самостійно не повинні створювати правові форми такого роду діяльності, оскільки в основі функціонування лобістських оформлень лежать об'єктивні відносини, суперечності, економічні інтереси груп спеціального походження, що становить предмет загальної економічної теорії.

Взаємозв'язок економіки і права отримує новий рівень пізнання у межах **аналітичної економіки** (економікс), предметом дослідження якої є економічна поведінка людей, спрямована на максимальне задоволення потреб в умовах обмежених виробничих ресурсів. Об'єктивний розвиток суспільства довів, що при певному розвитку виробничих сил суперечності між необмеженими потребами і обмеженими ресурсами найкраще розв'язуються в ринковій економіці, в якій основними елементами координаційного механізму стають конкуренція та ціни. Аналітична економіка досліджує ринок як найдосконалішу багатоскладну систему відносин, завдяки якій взаємно врівноважуються різноманітні індивідуальні, вільно обрані рішення. Вважається, що конкурентний механізм на основі цінових домовленостей спроможний забезпечити високу ефективність використання і розподілу ресурсів на основі будь-якого первісного формування прав власності. Але є такі ситуації, при яких ринок неспроможний самостійно досягти ефективності розподілу ресурсів. Такі особливості ринку визначають як «неспроможність», «провали», «банкрутство» ринку. «Провали» ринку пов'язані із власними об'єктивними закономірностями ринкового механізму. Наприклад, максимізація прибутку на основі позитивного ефекту від масштабів виробництва стимулює створення великих підприємств, які на певному етапі розвитку отримують монопольну

владу над ринком, тобто мають здатність істотно впливати на ринкові ціни, заважаючи при цьому нормальному механізму конкуренції. Для запобігання руйнуванню раціонального розподілу ресурсів виникає необхідність у встановленні певних обмежень правового характеру у вигляді антимонопольного законодавства. Ці правові обмеження стають альтернативними варіантами ефективного розподілу ресурсів суспільства.

«Банкрутство» ринку найбільш помітне при виникненні зовнішніх (побічних) ефектів (екстерналій), коли дії одного суб'єкта позитивно або негативно впливають на інших людей. У першому випадку суб'єкти отримують вигоду, не визначену наперед умовами угоди. Оскільки загальне багатство при цьому збільшується, це не стимулює потреби в формуванні права на позитивний ефект. Хоча, якщо цього забажає власник, він може самостійно ініціювати це право, якщо знайде для цього прийнятний спосіб перетворення позитивних ефектів на приватні витрати тих суб'єктів, які ними користуються. У другому випадку виникають витрати щодо запобігання шкідливому результату (негативному побічному ефекту). Якщо на побічні ефекти чітко встановлено права, то кожен суб'єкт може визначити їх цінність, що реалізовуватиметься через цінові параметри. Наприклад, два власника проживають в будинках, розташованих по сусідству. Один використовує свій будинок для відпочинку, другий — для здійснення підприємницької діяльності, що викликає шумові незручності. Якщо право на шум підприємець отримує у пакеті («пучці») прав на здійснення підприємницької діяльності, то шляхом домовленостей можна визначити час, коли підприємець забезпечуватиме спокій своєму сусідові. При цьому право на побічний ефект коштуватиме вартості невикотовленої продукції, яку буде треба компенсувати відпочивальником. У разі, коли багато людей страждатимуть від побічного ефекту діяльності підприємства, на основі приватної домовленості з кожними неможливо вирішувати умови запобігання негативним ефектам. У цьому разі право на недопущення негативного побічного ефекту передається певному відомству, яке встановлює правові обмеження, котрі підприємець повинен урахувувати при прийнятті рішення щодо більш раціонального використання своїх ресурсів.

У системі понять аналітичної економіки право стає способом обмеження, який компенсує недоліки ринкової економіки і допомагає їй відтворювати конкурентні переваги. При цьому аналітична економіка починає виявляти економічну сутність правових обмежень, що виражається в їх впливі на ціни, наявності альтернативних витрат, змінах попиту та пропозиції економічних ресурсів. Судові рішення стають допоміжним способом досягнення ринкової ефективності, а критерієм застосування правових норм виступає економічний результат від їх використання. Наведемо приклад із сучасної ситуації, яка склалася на дорогах України. Поганий стан доріг викликано не тільки пору-

шеннями будівельної технології, а й використанням доріг для перевезення металопродукції автомобільним транспортом, що призводить до надмірного тиску на дорожнє покриття. Це обумовлено перевищенням тарифів перевезення залізничним транспортом над витратами використання автотранспорту, що спонукає виробників металургійної промисловості активно використовувати великогабаритні трейлери («Long vehicle»), вага яких значно перевищує необхідні нормативи користування дорогами. Тим самим прискорюється процес зношування доріг, що потребує значних капітальних витрат на їх ремонт. Це негативний побічний ефект поширюється на всіх автомобілістів, які вимушені збільшувати свої витрати на ремонт машин. Це питання може вирішуватися двома шляхами. Перший — встановлюються додаткові відрахування (внески, збори) в разі перевезення ваги понад встановленої норми. Додаткові кошти спрямовуються на ремонт доріг. Другий — встановлюються правові обмеження — заборона на використання автомобілів для перевезення надмірного вантажу. До яких економічних наслідків призведе той чи інший варіант розв'язання проблеми негативних екстерналій?

У першому випадку додаткові відрахування діятимуть як ціновий механізм, що приведе до втрати переваг низьких тарифів перевезення автотранспортом. Якщо буде реалізований принцип пігувіанського податку (додаткові збори дорівнюють різниці тарифів на перевезення), то вирівнюються умови використання автомобільного та залізничного транспорту. Більш ефективний розподіл ресурсів двох галузей економіки сприятиме підвищенню їх конкурентних переваг. Другий варіант — розв'язання проблеми шляхом встановлення правових обмежень (норм заборони) — надасть залізничникам певні переваги і стимулюватиме монопольні ефекти, які порушують раціональний розподіл ресурсів в економіці. Аналітична економіка надає економічній теорії права свою методологію пізнання побічних екстерналій з метою обґрунтування способів інтерналізації зовнішніх негативних ефектів, тобто їх перетворення на приватні витрати, які економічні суб'єкти будуть вимушені враховувати при прийнятті рішення. Інтерналізація зовнішніх ефектів може здійснюватися шляхом судових рішень про компенсацію шкоди, прямого державного регулювання (тобто встановлення межі дозволеної поведінки для тих, хто завдає шкоду), введення коректуючих податків та субсидій, встановлення виключних прав власності (що дозволяє знайти згоду за допомогою використання цінового механізму).

На початку 90-х років ХХ ст., коли актуалізувалися ідеї створення правової держави, динамічний розвиток економічних відносин спонукав правову спільноту до включення в арсенал юридичної науки нових понять та постійних змін у політиці законодавства. Юристи започаткували появу особливого наукового ракурсу дослідження взаємовідносин економіки і права, що оформ-

люється в понятті «правова економіка». Остання вивчає теорію правової організації економіки, шляхи її вдосконалення, закономірності розвитку правової діяльності [6, с. 52]. Право стає особливим видом діяльності, за допомогою якої створюються та застосовуються обов'язкові норми і ненормативні (індивідуальні) юридичні засоби для забезпечення державним примусом упорядкованості виробничої, обмінної діяльності людей для досягнення необхідного результату [1, с. 22].

**Правова економіка** розглядає економічні відносини, які вже набули завершеності (сталості) форми у відносинах між економічними суб'єктами. Ці відносини потребують визначення правових меж та масштабів законодавчої діяльності щодо отримання необхідного результату в процесі здійснення цілеспрямованих економічних дій. Економічна поведінка завжди реалізується через вольові акти, які персоналізують індивідуальні права та обов'язки. Все це оформлюється в конкретну правову конструкцію, цілісність якої забезпечується певним рівнем законності, тобто здатністю всіх суб'єктів, що задіяні в економічній діяльності (в тому числі посадових осіб), виконувати юридичні правила. Основною правовою формою економіки стає договір (угода), який «все одно, закріплений він законом чи ні, є вольовим відношенням, у якому відображується економічне відношення» [7, с. 94]. Тому правова економіка вивчає механізм договірної організації (як між окремими суб'єктами, так і між органами законодавчої влади), а саме: яким чином сторони угоди повинні реалізувати свої інтереси, одночасно не порушуючи інтереси інших суб'єктів.

Суб'єкти стають економічними агентами тоді, коли вони вступають у певні договірні відносини (наприклад, людина стає боржником тільки відносно кредитора), що потребують дотримання спеціальних стандартизованих правилорформуєчих умов. Тим самим договір стає способом розв'язання суперечностей між приватними індивідуальними інтересами окремих суб'єктів та стандартизованими умовами організації їх економічних взаємодій. Основним критерієм правового оформлення різноманітних угод стає дотримання принципу справедливості — «найабстрактнішого виразу самого права» [8, с. 273], що відображує його генетичне походження. Право — це справедливість, закріплена в нормах законах. Це означає, що доцільність «правильних» економічних дій виявляється на основі їх відповідності встановленим нормативним або ненормативним вимогам — закону чи договору. В економічній теорії права справедливість отримує різний характер. Це може бути *процесуальна справедливість*, що передбачає слідування раніше встановленим правилам та можливість брати участь у процесі їх встановлення. *Коректуюча справедливість* вимагає необхідності компенсувати втрати та збитки. *Договірна справедливість* означає необхідність суворо дотримуватися раніше встановлених



обіцянок. *Кримінальна справедливість* — це невідворотність покарання [9, с. 43–44].

Правова економіка як складова економічної теорії права не ставить за мету визначення того, наскільки справедливим є виконання тих чи інших економічних зв'язків. Її основна увага сконцентрована на визначенні «нормального» і «правильного» функціонування економічних та господарських процесів відповідно до узагальнених стандартів.

Якщо у названих напрямках економіка та право розглядаються як окремі науки з притаманними їм предметом і методом, то в поведінковій (інституційній) економічній теорії починається процес поєднання предмета їх дослідження. Це зумовлено тим, що в актуальній структурі суспільства (тобто тій, що визначає розвинутий тип суспільства) на перший план виходить зворотний зв'язок економіки та права. Поведінка економічних суб'єктів визначається формальними і неформальними інститутами (правилами, нормами, правами), так само як на початковому етапі розвитку індивідуального організму людини фізіологічні параметри первісні відносно її свідомості (здоров'я дитини визначається перш за все фізіологічними чинниками), а в розвинутому стані свідомість починає превалювати у вирішенні питань (наприклад, раціональне харчування стає усвідомленим ставленням людини до свого здоров'я).

Відповідно до **інституційної економіки** в основі економічних зв'язків знаходяться трансакції, в процесі яких відбуваються формування, обмін, розподіл прав. Витрати на здійснення трансакцій визначають цінність придбання економічних благ. Іншими словами, правова система забезпечує такий розподіл прав, до якого за відсутності трансакційних витрат підводив би ринок. Трансакційні витрати (гроші, час, зусилля, необхідні для прийняття та здійснення рішення) об'єктивно визначають правові режими використання обмежених ресурсів, забезпечують більш ефективні правила їх використання. Трансакції здійснюються не тільки між рівноправними суб'єктами (трансакції угод), а й між суб'єктами, що перебувають в асиметричному правовому становищі (трансакції управління). Наприклад, прийняття закону слід розглядати як угоду в умовах ієрархічної системи, де держава отримує право ухвалити рішення внаслідок делегування їй частини повноважень в обмін на певну очікувану корисність (наприклад, надання соціального порядку). Коли між сторонами трансакцій виникають суперечності і вони не можуть їх самостійно розв'язати, з'являється необхідність у трансакції раціонування, в процесі якої тільки одна сторона (наприклад, на основі судового рішення) має виключне право отримати вигоду або переваги. В цьому аспекті рішення суду стосовно спору, що виникає між діючими суб'єктами, призводить до розподілу права між ними, за допомогою чого відбувається розподіл ресурсів на користь однієї із сторін [10, с. 142].

Інституційна економіка вперше виокремлює в спеціальний об'єкт дослідження опортуністичну поведінку, тобто таку поведінку, в якій одна із сторін правочину на основі асиметричної та неповної інформації ухиляється від попередніх домовленостей з метою отримання додаткових переваг за рахунок зачіпання прав партнера. Методологія дослідження опортуністичної поведінки є основою в пізнанні різного роду правопорушень та злочинів.

Якщо основним питанням традиційної інституційної економіки було: яким чином права власності впливають на економічну поведінку, розміщення ресурсів та досягнення рівноважного стану, то у середині 1960-х років інституційна економіка почала виявляти новий інтерес до дослідження права, вирішуючи питання: яка економічна логіка стоїть за правовими нормами, що регулюють виробництво і обмін, і під впливом чого змінюються ці права? Це виокремило в межах інституційної (а потім неінституційної) економіки спеціальний розділ — економіка права, яка вперше виникла в країнах з переважно розвинутим прецедентним правом. Вважається, що дотримання принципу ефективності стосується насамперед системи спільного права, що подано у вигляді прецедентів (попередніх рішень з аналогічних справ), які створюються самими судами. У цій системі складається своєрідний ринок прецедентів, що забезпечує їх природний відбір: неефективні прецеденти рано чи пізно витісняються ефективними. Це пов'язано із тим, що потік позовів буде інтенсивніший у тих випадках, коли діють неефективні прецеденти, оскільки їх заміна на ефективні дає додатковий чистий приріст у добробуті. Частіше піддавшись випробуванням, неефективні прецеденти мають менше шансів на виживання і тому неспроможні стримуватися тривалий час. Це цілком зрозуміло, оскільки пошук індивідуально визначеного прецеденту для розв'язання конфлікту за допомогою суду дійсно має відповідати економічній доцільності. Звернімося до відомого прикладу основоположника правового інституціоналізму Р. Коуза з фермером і скотарем [11, с. 89–91]. Так, у США існують дві альтернативні системи регулювання їх стосунків. При одній фермери мають право пред'являти претензії про потрапу тільки в тому разі, якщо заздалегідь ужили необхідних заходів щодо огороження своїх полів від заходження худоби. При іншій системі вони цього робити не зобов'язані, оскільки самі скотарі повинні поклопотатися про зведення огорожень, якщо не хочуть сплачувати штрафи. Перша норма ефективніша, коли обсяг землеробства відносно невеликий порівняно з обсягом скотарства. При зворотному співвідношенні ефективніше друга норма. З'ясувалося, що в штатах переважно скотарства прийнята перша система, в переважно землеробства — друга. Це одна з ілюстрацій того, як правові норми встановлюються відповідно до критерію економічної доцільності.

Концептуальний каркас економіки права передбачає, що правові обмеження, подібно ринку, стають механізмом розподілу обмежених ресурсів. Якщо

на ринку суб'єкти вчиняють добровільні правочини, то у правовій системі їх дії мають вимушений характер, що впливає із умов укладеної угоди або пов'язано із діями закону. Незалежно від того, чи є дії суб'єктів добровільними чи вимушеними, вони діють як раціональні максимізатори (наприклад, як порушувати або не порушувати закон, пред'являти або не пред'являти судовий позов), наприклад, чи то корисності, чи то багатства. Необхідність підкорятися певним правовим обмеженням виникає тоді, коли ринкові витрати обміну стають занадто високими, що зменшує переваги володіння чи користування певними благами або зовсім унеможливує їх споживання. Вважається, що суди при винесенні ухвал повинні слідувати (відтворювати) ринковій логіці, виявляючи, кому перейшло б право в умовах низьких трансакційних витрат. Такий підхід може здаватися таким, що не завжди відповідає принципу раціональності. Але, за зауваженням Р. Познера, не треба дивуватися з того, що у світі обмежених ресурсів поведінка, яка веде до їх розтрачування, починає оцінюватися суспільством як «несправедливе» і «аморальне», а отже, і несправедлива.

Методологія **економіки права** дає змогу розв'язати суперечність між справедливістю й ефективністю за допомогою різних критеріїв. Найбільш поширеним є використання *критерію ефективності за Парето*, згідно з яким рішення суду (або закон) слід визначити як ефективне, якщо поліпшення стану хоча б одного із членів суспільства не призводить до погіршення стану жодного із залишених його членів. Так ефективність базується на принципі процесуальної справедливості. За *критерієм Колдора — Хікса* стан суб'єкта *A* є переважним відповідно до стану суб'єкта *B*, якщо ті, хто отримують вигоду від переходу до стану *A*, можуть компенсувати збитки тих, хто їх отримав від цього переходу, і все одно залишитися у вигаши. З практичної точки зору критерій Колдора — Хікса вимагає порівняння вигод однієї групи із втратами іншої. Досягнення цього критерію передбачає можливість (але не обов'язковість) повної (чи неповної) компенсації втрат певним суб'єктам. Стосовно нашого прикладу з використанням доріг для прийняття ефективного рішення необхідно оцінити вигаши та втрати всіх тих суб'єктів, які використовують автодороги. Наприклад, вигаши автоводіїв треба порівняти з втратами автоперевізників (зниження попиту на їх послуги) і виробників металургійної промисловості (збільшення ціни на їх продукцію), тим самим можна визначити можливість компенсувати їх втрати. Якщо критерії ефективності за Парето та Колдора — Хікса зорієнтовані на максимізацію корисності і багатства, то *критерій Ролза* дозволяє враховувати вплив несправедливого розподілу на добробут суспільства. Згідно з цим критерієм сукупний добробут суспільства оцінюється як добуток корисностей, що отримують його члени. За Ролзом справедливе облаштування

суспільства відбувається тоді, коли ніхто не міг би впливати на суто приватні інтереси кожного індивіда. Цей критерій доцільно використовувати тоді, коли втрати при найгіршому результаті більш значущі або мають найбільшу величину, ніж вигреш при найкращому випадку. В правовій практиці використовується «формула Хенда», відповідно до якої суб'єкт несе юридичну відповідальність за аварію тільки в тому разі, якщо б він міг її попередити за допомогою заходів застереження, які коштували б менше, ніж очікувані витрати (вірогідність, помножена на збиток) від аварії. Це цілком відповідає економічному підходу до права, оскільки «людина карається тільки в тому разі, якщо вона діяла неефективно і не ужила виправданих з точки зору витрат заходів застереження» [12, с. 461].

Використання принципу максимізації в поведінці суб'єктів правових відносин потребує визначення параметрів ефективності при прийнятті рішення. Ці параметри визначаються витратами (які в правовій системі приймають форму штрафів, компенсацій, судових заборон, кримінальних покарань, тюремного ув'язнення) та вигодами (доходи чи отримання певних переваг).

В економіці права аналізується, як реагують економічні агенти на різні правові обмеження, наприклад, як швидкість судових розглядів впливає на кількість позовів, тягар і невідворотність покарань — на рівень злочинності, особливості законодавства про розлучення — на відносне багатство чоловіків і жінок, зміни в правилах відповідальності водіїв автомобілів — на частоту дорожньо-транспортних пригод тощо. Економіка права не обмежується тільки тими галузями права, що безпосередньо пов'язані з явними господарськими відносинами, а поширює економічні поняття і методи на весь корпус юридичного знання.

Економіка права виявляє інтерес не тільки у вирішенні питання: які норми є більш ефективними, але і в зворотній постановці: як змінюються правові норми під впливом економічних чинників? [13, с. 25] Прийняття юридичного правила, норми являє собою лише відправний пункт процесу введення його в правове середовище. Для того щоб закони (підзаконні акти) були діючими та дієвими, необхідні витрати ресурсів (як держави, так і окремих індивідів) на доведення інформації до тих, кого це стосується, виконання та контролю за наслідками дії цих правових норм. Ці трансакційні витрати мають як індивідуальний, так і суспільно необхідний характер. Закон повинен сприяти зниженню трансакційних витрат, з тим щоб усунути штучні бар'єри на шляху його добровільного виконання. В разі, коли трансакційні витрати стають занадто високими, індивіди починають їх економити (наприклад, не сплачують податок, який є ціною легальної діяльності, або не реєструються як підприємці), тим самим їх поведінка перетворюється на кримінальну. Значні відхилення у розмірі індивідуальних трансакційних витрат свідчать про недосконалість та неефективність правової норми.

Спеціальний розділ економіки права присвячено економіці злочинів та покарання. У ньому вибудовуються моделі, що описують функціональні зв'язки між параметрами поведінки як злочинців — суб'єктів пропозиції, так і «жертв» — суб'єктів попиту. Пропозиція злочинів визначається очікуваною корисністю від цієї дії в разі перевищення корисності, яку суб'єкт міг би отримати, використовуючи свій час і засоби іншим чином. Пропозиція злочинів визначається суворістю покарань, кількістю злочинців, що були затримані із встановленням їх вини. Попит на злочини залежить від витрат бюджету на міліцейську, судову системи, витрат на утримання злочинців у місцях позбавлення волі і на здійснення покарання в інших формах, витрат приватного сектору на забезпечення власної безпеки. Рівновага пропозиції злочинів та попиту на них визначає нормальний стан суспільства, при якому певну кількість злочинів можна визнати допустимими [14, с. 283].

На основі проведеного нами аналізу можна зробити такі **висновки**: 1) економічна теорія права — це інтегрована економіко-правова галузь науки, спрямована на створення та розроблення нової конструкції права; 2) основні поняття та положення економічної теорії права слід розглядати як доктринальні джерела права, що можуть бути застосовані для вибору правових рішень з урахуванням їх економічної ефективності.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бальсевич А. Экономика права: предпосылки возникновения и история развития / А. Бальсевич // Вопр. экономики. — 2008. — № 12. — С. 60–71.
2. Одинцова М. И. Экономика права : учеб. пособие / М. И. Одинцова ; Гос. ун-т. — Высш. шк. экономики. — М. : ГУ ВШЭ, 2007. — 430 с.
3. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты : пер. с англ. / Т. Эггертссон. — М. : Дело, 2001. — 408 с.
4. Маршалл А. Принципы политической экономии : пер. с англ. / А. Маршалл. — М. : Прогресс, 1983. — Т. 1. — 415 с.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. — М. : Политиздат, 1978. — Т. 3 кн. 1. Процесс производства капитала. — 907 с.
6. Пугинский Б. И. Правовая экономика: проблемы становления / Б. И. Пугинский, Д. Н. Сафиуллин. — М. : Юрид. лит., 1991. — 240 с.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. — М. : Политиздат, 1978. — Т. 1 кн. 1. Процесс производства капитала. — 907 с.
8. Маркс К. Сочинения. — Т. 18. — С. 273.
9. Одинцова М. И. Экономика права : учеб. пособие / М. И. Одинцова ; Гос. ун-т. — Высш. шк. экономики. — М. : ГУ ВШЭ, 2007. — 430 с.

10. Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. — М. : Экон. ф-т, ТЕИС, 1998. — 424 с.

11. Коуз Р. Фирма, рынок и право : пер. с англ. / Р. Коуз. — М., 1993. — 192 с.

12. Фридмен Д. Право и экономическая теория // Экономическая теория : пер. с англ. / Э. Бозеруп, Ч. Кайндлбергер, М. Ослон и др. ; под ред. Дж. Итуэла, М. Милгейта, П. Ньюмена. — М. : ИНФРА-М, 2004. — 931 с.

13. Тамбовцев В. Л. Право и экономическая теория : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 224 с.

14. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход // Избранные труды по экономической теории : пер. с англ. / Г. Беккер. — М. : ГУ ВШЭ, 2003. — 672 с.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**Гриценко Е. А.**

Рассмотрена экономическая основа возникновения и функционирования права и правовых ограничений. Проанализированы место и роль общей экономической теории, аналитической экономики, правовой экономики и экономики права в формировании методологических принципов экономической теории права. Обоснована возможность исследования права на принципах экономической эффективности.

**Ключевые слова:** экономическая теория, право, экономическая эффективность права, «провалы» рынка, правовые ограничения.

## **ECONOMICAL THEORY OF LAW: THE PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT**

**Grytsenko O.**

Economical basis of origin and functioning of right and legal limitations is examined in the article. Main directions of forming of methodology of economic theory of right are analyzed. The place and role of general economical theory, analytical economy, legal economy, institutional economy and economy of right, is determined in forming of methodological principles of economical theory of right. Possibility of research of right is substantiated on principle of economical efficiency.

**Key words:** economical theory, law, economical efficiency of law, failure of market, legal limitations.

## ВЛАСНІСТЬ НА РОБОЧУ СИЛУ ЯК ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ

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

*Здійснено теоретико-інституціональний аналіз власності на робочу силу. Охарактеризовано «пучок правомочностей», специфікацію та механізм передавання прав власності на робочу силу, трансакційні витрати найму праці. Показано формування умов експлуатації праці. Особливу увагу приділено ролі держави в захисті прав власності на робочу силу.*

**Ключові слова:** економічна теорія прав власності, власність на робочу силу, «пучок правомочностей», специфікація прав власності, трансакційні витрати, найом праці, експлуатація праці.

**Актуальність проблеми.** Економічна теорія докладно досліджує сутність та форми власності на засоби виробництва, роль приватної власності у ринковій і змішаній економіці. Однак, «будучи соціально-економічною формою суспільного виробництва, власність, як і саме виробництво, не може базуватися лише на одному чинникові. У жодному способі виробництва особистий чинник не може перебувати поза використанням, а отже, поза першорозпорядженням» [1, с. 85]. Ідеться про формування та реалізацію власності на робочу силу. Така постановка питання знаходить дедалі більшу підтримку серед економістів. В умовах сучасної соціально-економічної модернізації суспільства власність на робочу силу визнається вузловою теоретико-методологічною проблемою економічної науки, базовим інститутом економіки.

**Розвиток теорії власності на робочу силу.** Дослідження власності на робочу силу має певну історію. У СРСР сутність особистої власності на робочу силу, а звідси — товарність робочої сили при соціалізмі обстоював відомий учений-економіст В. П. Корнієнко. У 1960-х роках під впливом партійної ідеологічної машини така позиція була майже одноставно засуджена економістами. Використання понять «власність на робочу силу» і «вартість робочої сили» вважалося правомірним тільки стосовно товарно-капіталістичного способу виробництва. Проте вже в 1980-х роках теорія власності на робочу силу була не тільки повністю «реабілітована», а й затребувана суспільством. Проблеми власності на робочу силу порушували Н. Горелов, А. Єрьомін, Я. Кронрод, М. Кукушкін, В. Мінесев, А. Пашков, В. Радаєв, В. Шкредов та ін.

Особливо активно обговорювалося питання про форми власності на робочу силу залежно від способів її виробництва і відтворення.

Утім було б явним перебільшенням стверджувати, що всі науковці визнають власність на робочу силу. Р. А. Ємельянов, наприклад, уважає, що «існують речі і відносини, володіння якими не означає власності навіть тоді, коли йдеться про прикладення (застосування) праці і людських зусиль. Сюди насамперед належить моє тіло, мої душевні якості, а також інші особистості з фізичною і душевною стороною їхнього життя». Їх відчуження можна розглядати як більш або менш рішуче «знищення мене самого в моєму власному бутті», «руйнування особистості» [2]. Такої ж думки додержується й В. Н. Міхеєв: належність людині певних здібностей «ще має стати власністю через володіння. Належність ще не власність, оскільки вона не опосередкована розумом, розумною волею, хотінням, вищою здатністю бажання» [3].

Основними ж критиками теорії власності на робочу силу залишаються юристи. Одні з них визнають, що «здатністю до праці може розпорядитися тільки її власник» [4, с. 271], інші категорично заперечують існування власності на робочу силу. Такий висновок базується на тому, що робоча сила як економічний термін, по-перше, означає поняття, зміст якого становить здібність людини до праці, тобто її трудові можливості; по-друге, належить до категорії нематеріальних благ, які можуть виступати лише об'єктами правового захисту, але не об'єктами майнового обороту або власності; по-третє, як і будь-яке інше нематеріальне благо, що належить людині від народження або за законом, вона невідчужувана і не передається в будь-який інший спосіб через свою природу. «...Твердження економістів про те, що власність людини на свою робочу силу є необхідною передумовою ринку праці, слід розглядати як наукову умовність, що припустима в економічній науці, але зовсім неприйнятна ні для юридичної науки, ні для правозастосовної і правотворчої практики. В юридичному сенсі немає власності і права власності на робочу силу. Насправді для функціонування ринку праці абсолютно не потрібно ні економічного, ні юридичного визнання за працівником власності і права власності на робочу силу. Цілком достатньо фактичної і юридичної свободи людини, включаючи, зрозуміло, і свободу праці, гарантовану Конституцією» [5].

Однак з економічної точки зору закріпити за особистістю властивості громадянина того чи іншого суспільства завжди означало визнання працівника правомочним суб'єктом відносин із приводу своєї здатності до праці. Визнання ж працівника юридично вільним практично означало існування відносин індивідуальної (особистої) власності працівника на свою робочу силу [6]. Г. Сапов зазначає: «Всі суспільні науки, включаючи і правознавство, з причин історичного характеру просякнуті скептицизмом щодо універсальності принципу власності. А тим часом атаки на власність завжди виявляються



атаками на принцип свободи. Невипадково поняття власності активно розроблялося в політичній філософії. У рамках доктрини природного права було створено концепцію свободи, в основу якої покладено принцип власності людини на саму себе (Р. Овертон, Дж. Мільтон, Дж. Локк, Т. Пейн, Т. Джефферсон, Б. Пірсон, Г. Спенсер та ін.). Згідно з цим принципом, який іноді називається також принципом самоналежності, кожна людина — урешті-решт, єдина інстанція, правомочна приймати рішення, які визначають її долю. Власність як поширення волі людини на об'єкти матеріального світу є похідною від самоналежності (свободи)» [7].

В. А. Каменецький і В. П. Патрикеев із цього приводу пишуть: право індивідуальної, приватної власності кожної людини на свої здібності (людський капітал) є природним правом. Суспільство не може ні «скасувати», ні «ліквідувати» його. Воно може не визнати об'єктом власності, наприклад, землю (відчужуваний об'єкт власності). І прихильників такого рішення доволі багато. Не визнаючи ж об'єктом власності здібності, суспільство по суті порушує природні закони [8, с. 28, 42, 121].

Близькою до цієї є й позиція О. Г. Головної, яка вважає, що інтелектуальна власність і власність на робочу силу фізіологічно притаманні особистості від народження, виявляються як людський капітал та первісно не залежать від форми організації суспільства. На підставі фізіологічно зумовлених прав власності в країні соціально орієнтованої економіки індивід отримує законодавчо зумовлені реальні права: спадщини, дарування, купівлі-продажу певних об'єктів (землі, нерухомості, цінних паперів та ін.), що сукупно формують основу для його власного капіталу, базу соціальної захищеності та життєдіяльності людини в суспільстві [9].

Таким чином, стосовно власності на здібності людини існує дилема. З одного боку, здібності людини — це невідчужуваний об'єкт власності, який належить тому, кому вони притаманні фізіологічно, за природним правом, а з другого — здібності людини повинні використовуватися у виробничому процесі. Але в сучасному суспільстві людина не може бути об'єктом власності когось іншого. Тому і будь-які властивості якоїсь однієї людини, які їй належать і окремо від неї не існують, також не можуть бути об'єктом власності іншої людини. Невідчужуваність інтелектуальних і трудових здібностей від своїх володарів різко скорочує можливі форми їх використання, залишаючи по суті одну-єдину можливість: об'єднання в одному трудовому процесі майнового капіталу з інтелектуальним і трудовим капіталом осіб, які беруть безпосередню участь у цьому процесі.

Дилема розв'язується, якщо взяти до уваги існування такої категорії об'єктів власності, як «право». Е. де Сото, пояснюючи зв'язок власності і права власності, пише: «Власність — це не сам будинок, а економічна концепція *стосовно* будинку, втілена в юридичних документах. Отже, правова форма, що вста-

новлює право власності, є дещо віддільне від самого активу. Вона відбиває нематеріальні якості будинку, потенційно здатні виробити цінність. Це не фізичні властивості самого будинку, а його соціально й економічно значущі властивості, які за ним закріплені». На відміну від самих об'єктів власності права власності на них легко комбінувати, ділити, мобілізувати, використовувати для стимулювання економічних операцій. Правильно організована система приватної власності відкриває перед власниками виняткові можливості для розщеплення, поєднання та комбінування активів [10]. Інакше кажучи, право є нематеріальним об'єктом власності, який залежно від об'єктів власності, до яких він застосовується, може бути і відчужуваним, і невідчужуваним.

Особливо плідно цю ідею розвиває сучасна інституціональна теорія, насамперед економічна теорія прав власності [11, с. 47–49; 12, с. 117; 13, с. 22; 14]. Проте вона відносить поняття «право власності» до речових прав. Ми ж, оперуючи інструментарієм інституціональної економіки, ставимо за *мету* запропонувати теоретико-інституціональний аналіз прав власності на робочу силу.

**Виклад основного матеріалу.** З позицій економічної теорії власність на робочу силу є суспільною формою її цінності як специфічного рідкого блага; це історично визначений, періодично повторюваний суспільний спосіб привласнення здібностей людини до праці, який здійснюється в рамках відповідних інститутів. При цьому, якщо у *формуванні* робочої сили (освіта і професійна підготовка, стимулювання зайнятості, програми соціального захисту) можуть брати безпосередню участь суспільство, держава, підприємці, домогосподарства та індивіди, то *реальне привласнення* робочої сили в сучасному суспільстві здійснюється лише особою. «В основі реального привласнення лежить внутрішня праця особи з формування своїх здібностей до праці; ця праця є природною субстанцією власності особи на робочу силу» [15]. «Привласнення, перетворення даного всім на своє у безпосередньому вигляді здійснюється в процесі споживання того, що дано всім. Споживаючи, людина привласнює те, що споживає, тим самим перетворює споживане на саму себе. Кожна людина має певну власність, яка полягає в її власній особі, на яку ніхто, крім неї самої, не має жодних прав» [16]. Більшість економістів аргументують існування в нинішніх умовах приватної власності на робочу силу [17], або, посиляючись на відтворення робочої сили переважно в домогосподарстві, приватносімейної форми власності на робочу силу [18].

З інституціонального погляду права власності на робочу силу — це такі способи привласнення робочої сили, які є винятковою прерогативою самої людини, дозволені суспільством і захищені від посягань на їх реалізацію з боку інших людей. «Пучок правомочностей» щодо робочої сили утворюють:

– право виняткового контролю (виключення з доступу інших агентів) над шляхами формування і застосування активу «робоча сила». Працівник може

самостійно визначати напрям розвитку своїх продуктивних здібностей (обирати основну професію, періодично підвищувати кваліфікацію, розширювати знання тощо), сферу і характер їх використання (галузь економіки, конкретного роботодавця чи індивідуальну працю), форми і способи відновлення фізичних і духовних сил, затрачених у процесі праці;

– право на самостійне користування робочою силою під час виконання трудової функції;

– право на дохід від використання активу «робоча сила», а також на укладення з іншими індивідами контрактів про умови одержання доходу у вигляді зарплати, премій, гонорарів, бонусів тощо;

– право на передавання певних повноважень щодо активу «робоча сила» іншій стороні, розщеплюючи, розподіляючи або комбінуючи «пучок правомочностей» на робочу силу таким чином, аби діяльність, яку вони уможливають, давала найвищий за ринковими мірками дохід;

– право на захист власності на робочу силу — запобігання соціальним ризикам, додержання соціальних стандартів і соціальних гарантій праці.

Таке розщеплення правомочностей є надзвичайно ефективним. Власник робочої сили, залишаючись власником, може тимчасово відчужувати і право користування робочою силою, і право на управління працею, і право на доходи. А сама робоча сила постає не тільки як сукупність здібностей людини до праці, а й як певний набір можливостей і обмежень. Головне, щоб за кожною правомочністю стояв чітко визначений суб'єкт, а також існував зрозумілий механізм наділення правами та їх передавання, тобто право власності на робочу силу було «специфікованим». Це дає можливість укладати ефективні, причому найскладніші угоди (контракти) на ринку праці, здійснювати будь-які взаємодії (транзакції) між індивідами з приводу прав власності на робочу силу.

Покажемо, як це відбувається у взаємодії працівника і роботодавця. На ринку праці під час наймання працівник, не втрачаючи права власності на свою робочу силу, передає роботодавцю *право користування* конкретними професійними здібностями протягом певного часу відповідно до чинного трудового законодавства країни. Причому на відміну від інших ресурсних ринків (насамперед капіталу і землі), де відбувається обмін і самими благами, і правами власності на ці блага, на ринку праці йдеться лише про трансферти прав користування робочою силою, тобто ринок праці фактично стає ринком прав користування робочою силою.

Важливо, що найманий працівник і роботодавець як учасники такої ринкової транзакції мають однаковий правовий статус і самостійно приймають рішення щодо участі в обміні. Останній здійснюється за взаємною, добровільною згодою сторін, ураховує економічні інтереси і вигоди кожного учасника обміну. Так, працівник пропонує роботодавцеві право користуватися

своєю робочою силою. Роботодавець надає працівникові право користуватися необхідними засобами виробництва, створює належні умови праці, несе витрати на організацію робочого місця, підготовку та підвищення кваліфікації, медичне обслуговування працівників, соціальне страхування тощо, виплачує заробітну плату, несе відповідальність за раціональне використання трудових здібностей найнятого персоналу. Кожний із суб'єктів оцінює вигідність такої угоди, виходячи зі своїх власних уявлень про її корисність для себе і враховуючи кон'юнктуру ринку праці. Якщо обидві сторони обміну мають можливість підвищити свій добробут та задовольнити власні економічні інтереси, обмін стає взаємовигідним.

Специфікація прав власності на робочу силу ускладнюється можливістю *переуступлення права користування* робочою силою. Наприклад, поява на ринку праці служб зайнятості, кадрових або рекрутингових агентств формує систему найму, що складається не менш ніж із трьох взаємодіючих суб'єктів: працівник — кадрове агентство — роботодавець. Причому в одному випадку кадрове агентство, пропонуючи працівникові послуги з пошуку робочого місця і здійснюючи його «попередній найом», залишається тільки посередником. За певну плату воно переуступає право користування робочою силою працівника роботодавцеві, який фактично організовує виробничий процес, остаточно наймає працівника, використовує його трудові послуги за призначенням і виплачує працівникові заробітну плату. В іншому випадку лізингове кадрове агентство фактично наймає працівника (укладає з ним трудовий договір), а потім уже як орендодавець переуступає робочу силу працівника у тимчасове користування підприємцеві-орендареві (укладає цивільно-правовий договір). Від орендаря робочої сили агентство одержує орендний дохід, частину якого виплачує працівникові у формі заробітної плати. Після продуктивного функціонування протягом певного часу у фірмі орендаря працівник повертається до кадрового агентства і може направлятися на роботу («здаватися в оренду») до іншого підприємства.

Здобуття роботодавцем права користування робочою силою та подальші інвестиції в розвиток персоналу (відтворення робочої сили) дають роботодавцеві також *право контролю за трудовими послугами* найманого працівника. Їх роботодавець сприймає як набір певних людських здібностей і властивостей, що задовольняють його потреби, є корисними (вигідними) для нього в процесі виробничої діяльності. Трудові послуги, іншими словами, — це процес користування (споживання) робочою силою як ресурсом. Одержання трудових послуг від робочої сили є метою роботодавця. На практиці право контролю за трудовими послугами найманого персоналу роботодавець делегує менеджерам, їм же належить і право приймати рішення. Решта має підкоритися командам начальника. Правове становище сторін і відповідно їх

поведінка є асиметричними, а сама трансакція управління лежить в основі владних відносин.

На особливу увагу при цьому заслуговує реалізація працівником його *права на дохід* від використання активу «робоча сила». Оскільки об'єктом власності і відповідно ринку праці є «право користування робочою силою», то, крім диференційованої оплати праці (заробітної плати) та вже звичного для стабільно функціонуючих підприємств «соціального пакета», працівник повинен одержувати плату за право користування його робочою силою та трудовими послугами — трудову ренту. Нині такого елемента в структурі оплати праці найманого працівника немає, як немає і розуміння його необхідності. Тим часом «право користування» як специфікація власності на робочу силу не може не оплачуватися. Надаючи таке право конкретному роботодавцеві, працівник відмовляється від альтернативного застосування своїх трудових здібностей на підприємствах інших роботодавців і альтернативних джерел доходів. Працівник повинен повністю використовувати це право і в умовах простою підприємства не з його вини, під час вирішення питання про довготривалі заборгованості із заробітної плати. На даний елемент винагороди мають очікувати (і його фактично одержують) представники кваліфікованого і висококваліфікованого персоналу, дефіцит яких приводить до конкурентної боротьби між роботодавцями за знання, навички, трудові здібності найманих працівників.

У цьому разі можна стверджувати, що власність на робочу силу реалізує себе як юридичний капітал. Останній, на думку Р. Барра, — це «сума прав розпоряджатися певними цінностями, причому ці права дають їх володарям дохід без вкладення відповідної праці. Права, які становлять юридичний капітал, можуть бути або правами власності, що належать певній особі чи комерційному товариству і приносять дохід, або кредитними правами, що впливають із надання позики і приносять прибуток у вигляді процентів» [19, с. 325].

Специфікація прав власності на робочу силу є важливою економічно, оскільки саме вона створює стимули до ефективного використання робочої сили. Якщо ж права власності працівника на робочу силу та результати її використання не є винятковими («специфікованими») або винятковість прав порушується (право власності «розмивається»), результат праці чи будь-яка його частина можуть дістатися іншому суб'єкту (роботодавцеві). У зв'язку з цим зростає роль трудового контракту (договору) як інституту, завдяки якому право користування робочою силою передається (відчужується) роботодавцеві.

Укладаючи контракт, працівник і роботодавець домовляються про умови (процес) користування робочою силою та оплату праці, а також інші завдання, що можуть бути реалізованими в майбутньому. Основним же призначенням контракту як інституту є оптимізація трансакційних витрат обміну правами власності на робочу силу. До них належать витрати на: одержання якомога повнішої інформації про стан ринку праці; вимірювання якості робочої сили

та трудових послуг; ведення переговорів і укладення трудових контрактів; узгодження позицій та координацію дій ринкових агентів; додержання норм трудового законодавства; подолання опортуністичної поведінки суб'єктів ринку праці. Річ у тім, що трансакційні витрати, збільшуючи загальні витрати учасників трансакції, перешкоджають взаємовигідному обміну. Для роботодавця повні витрати на робочу силу тепер складатимуться з оплати праці та ціни «здійснення трансакції» (трансакційних витрат). Зрозуміло, що найом працівника відбудеться, якщо корисність працівника перевищуватиме повну ціну «права користування робочою силою». Для працівника ж, який поніс трансакційні витрати під час працевлаштування, майбутня оплата праці має компенсувати його власні трансакційні витрати, відчуження права користування робочою силою на користь роботодавця і затрати праці.

Закономірним є те, що трансакційні витрати зростають в разі збільшення рівня невизначеності умов господарювання, ненадійності партнерів та ризиків в економіці. Тоді функціонування ринку праці потребує спеціальних механізмів інституціонального підстроювання, кінцевою метою якого є мінімізація або розподіл трансакційних витрат таким чином, аби найом працівника став можливим. У загальному випадку працівники і роботодавці укладають трудовий контракт, якщо узгодили свої економічні інтереси й індивідуальні дії та якщо очікувані від контракту вигоди за вирахуванням трансакційних витрат перевищують вигоди від організації трансакції в інший спосіб.

Утім теорія прав власності сама має серйозні обмеження. На думку Р. І. Капелюшнікова, вона страждає на «контрактний редукаціонізм»: будь-яку соціальну взаємодію зводить до акту добровільної угоди як до загального для всіх прототипу. Наприклад, у новітній теорії фірми до акту добровільного двостороннього обміну прирівняні відносини між роботодавцем і найманими працівниками в процесі виробництва. Але які ж тоді критерії добровільності економічної поведінки, адже абсолютно зрозуміло, що суб'єктивний критерій — відсутність підпорядкування будь-чийм наказам — недостатній? Якщо права власності розподілені так, що одній частині суспільства відкритий доступ до набагато більшої кількості ресурсів, ніж іншій, то добровільними імовірніше за все можна визнати лише угоди, укладені усередині кожного класу населення. Коли угода укладається між представниками різних класів, нерівність договірних сил може звести нанівець видиму добровільність їх взаємодії [14].

Так, в Україні економічні позиції роботодавців під час наймання працівників та подальшого використання прав власності на їхню робочу силу значно сильніші, ніж працівників. Роботодавці володіють матеріальними та фінансовими ресурсами, мають змогу створювати робочі місця, а в розпал економічної кризи — диктувати умови купівлі-продажу на ринку праці. Непоодинокими є факти, коли роботодавці не додержуються чинного законодавства,

створюють перешкоди або навіть забороняють діяльність професійних спілок. Крім того, роботодавці та їх об'єднання можуть впливати на органи законодавчої і виконавчої влади, формування соціальної політики, розроблення національного трудового законодавства. У результаті цього формуються умови для експлуатації праці, рівень якої, як уважає Ю. Спасенко, можна вимірювати різницею між 100 % і відношенням зарплати до доданої вартості в галузі у відсотках. В українській металургії, наприклад, цей показник становить 95 %, тобто кожен працюючий тільки 24 хвилини за 8-годинного робочого дня працює на себе, а 7 годин 36 хвилин — на власника підприємства. У цілому ж українські працівники практично «добровільно» погоджуються на реалізацію своєї робочої сили за умови відчуження у них 70–80 % створеного продукту [20, с. 34].

За таких умов зростає роль держави в реалізації *права працівника на захист власності на робочу силу*. Опоненти приватної форми власності на робочу силу зауважують: якщо людські здібності знаходяться у приватній власності, то їх розвиток і примноження теж є приватною справою кожного окремого власника. Одноособовий власник робочої сили повинен так само одноособово приймати рішення про те, як її продати, захистити, відтворити, розвинути і под. Отже, за такою логікою — «мінімум держави». Проте, зрозуміло, держава не може стояти осторонь регулювання соціально-трудових відносин. Вона має виконувати функцію соціального захисту (убезпечення) найманих працівників. У трикутнику «найманий працівник — роботодавець — держава» остання є управляючою стороною при асиметричному положенні інших гравців ринку праці — найманих працівників і роботодавців. Саме держава визначає права учасників ринку праці, підтримує розвиток соціально-трудового партнерства та колективні переговори найманих працівників і роботодавців, має виключне право прийняття остаточного рішення, тобто здійснює трансакції раціонування.

На жаль, на практиці у багатьох випадках держава свою місію не виконує. Ефективному захисту прав найманих працівників заважає насамперед те, що формальним правом не визнаний сам факт власності працівника на свої здібності, а отже, і проблема специфікації прав власності на робочу силу. Викликає занепокоєння і стан правової системи в цілому. Як показало експертне опитування вітчизняних фахівців із проблем праці та соціального управління, здійснене науковцями Інституту економіки промисловості НАН України [21], розвитку трудових відносин перешкоджають: недодержання законодавчо встановлених соціально-трудових прав і гарантій (79,7 %); недосконалість законодавства в соціально-трудовій сфері, погана координованість його змісту з господарським, бюджетним, міграційним, податковим законодавством (64,6 %); відсутність умов правової орієнтації поведінки суб'єктів соціально-

трудових відносин (33,6 %); значний відрив законодавчо прийнятих трудових прав, норм, гарантій і вимог від їх фактичної реалізації (від 46 до 80 % опитаних експертів). Труднощі з прийняттям Трудового кодексу України теж багато в чому пояснюються різними позиціями «зацікавлених сторін» — профспілок, організацій роботодавців і держави — у вирішенні питань захисту трудових прав найманих працівників, а фактично визнанні прав власності на робочу силу.

**Висновки.** З'ясування сутності прав власності людини на робочу силу, а також необхідності її економічної реалізації та юридичного захисту дає змогу по-новому охарактеризувати специфіку форм і методів погодження та регулювання інтересів найманих працівників і роботодавців. Подальші наукові дослідження соціально-трудових відносин у такому ракурсі дозволять сформулювати інституціональний напрям економічної теорії праці. Важливе місце в ній має посісти аргументація економічного змісту контракту про найом працівника, трансакційних витрат на ринку праці, внутрішньофірмових ринків праці.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Социально-экономическая сущность общенародного хозяйственного механизма / под ред. В. П. Корниенко и Л. Г. Андреева. — Киев : Вища шк., 1985. — 343 с.
2. Емельянов Р. А. Принципы собственности в экономическом социуме / Р. А. Емельянов // Проблемы современной экономики: Евраз. междунар. науч.-аналит. журн. — 2007. — № 4. — Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22986>.
3. Михеев В. Н. Философские основы теории прав собственности (продолжение) / В. Н. Михеев // Проблемы современной экономики: Евраз. междунар. науч.-аналит. журн. — 2008. — № 1. — Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=23374>.
4. Прилипко С. М. Трудове право України : підручник / С. М. Прилипко, О. М. Ярошенко. — Х. : ФІНН, 2009. — 728 с.
5. Маврин С. П. Рынок труда и трудовое право: проблемы юридической терминологии / С. П. Маврин // Правоведение. — 1999. — № 3. — С. 121–153. — Режим доступа : <http://www.law.edu.ru/article/article.asp?articleID=150357>.
6. Феоктистов А. Г. Собственность / А. Г. Феоктистов. — Режим доступа : <http://www.russika.ru/sa.php?s=20>.
7. Сапов Г. Собственность: условие человеческой деятельности и юридическая категория / Г. Сапов // Отечественные записки. — 2004. — № 6. — Режим доступа : <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=970>.
8. Каменецкий В. А. Труд / В. А. Каменецкий, В. П. Патрикеев. — М. : ЗАО «Издательство “Экономика”», 2004. — 590 с.



9. Головніна О. Г. Аспекти оцінки синергетичних соціально-економічних ефектів у трансформаційній економіці / О. Г. Головніна // Наук. зап. НаУКМА. — 2007. — Т. 68. Екон. науки. — Режим доступу : [http://www.nbuiv.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/NaUKMA/Econ/2007\\_68/05\\_golovnina\\_e.pdf](http://www.nbuiv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/NaUKMA/Econ/2007_68/05_golovnina_e.pdf).

10. Сото Э. де. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Э. де Сото : пер. с англ. Б. Пинскер ; науч. ред. Р. Левита. — М. : ЗАО «Олимп — Бизнес», 2004. — 272 с. — Режим доступа : <http://marsexxx.com/lit/de-soto-the-mistery-of-capital.htm>.

11. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон : пер. с англ. — М. : Дело, 2001. — 408 с.

12. Менар К. Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / К. Менар // Институциональная экономика : учебник / под общ. ред. А. Олейника. — М. : ИНФРА-М, 2005. — С. 113–151.

13. Тамбовцев В. Улучшение защиты прав собственности — неиспользуемый резерв экономического роста России? / В. Тамбовцев // Вопр. экономики. — 2006. — № 1. — С. 22–38.

14. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р. И. Капелюшников. — М., 1990. — Режим доступа : [http://www.libertarium.ru/l\\_lib\\_propkapel](http://www.libertarium.ru/l_lib_propkapel).

15. Левман Л. Б. Формирование собственности на рабочую силу в современной экономике России : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Л. Б. Левман. — М., 2001. — 152 с. — Режим доступа : <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/78919.html>.

16. Михеев В. Н. Философские основы теории прав собственности / В. Н. Михеев // Проблемы современной экономики : Евраз. междунар. науч.-аналит. журн. — 2007. — № 4. — Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22967>.

17. Економічна свобода і підприємництво. — Режим доступу : <http://www.refine.org.ua/pageid-3580-3.html>.

18. Лоскутов В. И. Собственность на рабочую силу, или ошибка, которая стоила коммунистам потери власти / В. И. Лоскутов. — Режим доступа : <http://www.loskutov.murmansk.ru>.

19. Barr P. Политическая экономия : в 2 т. / Р. Барр. — М. : Междунар. отношения, 1995. — Т. 1.

20. Спасенко Ю. Експлуатація найманої праці як чинник розповсюдження тіньової зарплати і тіньових доходів / Ю. Спасенко // Україна: аспекти праці. — 2009. — № 4. — С. 34–38.

21. Новікова О. Напрями вдосконалення державного та регіонального управління щодо збереження та розвитку трудового потенціалу України / О. Новікова // Україна: аспекти праці. — 2005. — № 2. — С. 3–12.

## СОБСТВЕННОСТЬ НА РАБОЧУЮ СИЛУ КАК ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Шевченко Л. С.

Осуществлен теоретико-институциональный анализ собственности на рабочую силу. Охарактеризованы «пучок правомочностей», спецификация и механизм передачи прав собственности на рабочую силу, трансакционные издержки найма труда. Показано формирование условий эксплуатации труда. Особое внимание уделено роли государства в защите прав собственности на рабочую силу.

**Ключевые слова:** экономическая теория прав собственности, собственность на рабочую силу, «пучок правомочностей», спецификация прав собственности, трансакционные издержки, наем труда, эксплуатация труда.

## THE OWNERSHIP OF MANPOWER AS AN ECONOMIC INSTITUTION

Shevchenko L. S.

The theoretical and institutional analysis of the ownership of manpower is fulfilled. The «bundles of rights», specification and transfer mechanism of the ownership rights of the manpower, transaction costs of the hiring of labor are characterized. The process of forming of the conditions of exploit labor is described. The special attention is given to the state as the defender of ownership rights of the manpower.

**Key words:** economic theory of the property rights, ownership of manpower, «bundles of rights», specification of the property rights, transaction costs, hiring of labor, exploiting of labor.

УДК 330.11:339.9

## БІДНІСТЬ І СВОБОДА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

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

Глобалізація трансформує багато соціальних явищ і процесів. У значній частині глобалізація здійснюється у формі глобалізму транснаціонального капіталу. Його вплив на свободу приводить до виникнення її перетворених форм. Бідність не зменшується, а набуває прихованої форми і нових параме-

*трів. І розширення бідності, і звуження свободи відбуваються під впливом одних процесів глобалізації. Боротьба з бідністю і розвиток свободи залежать від розвитку духовного виробництва.*

**Ключові слова:** глобалізм, бідність, свобода.

Свобода може бути лише від великого розуміння  
і відповідальності.

*І. Єфремов*

Навчання — лише світло, за народним прислів'ям, —  
воно також і свобода. Ніщо так не звільняє людину, як знання.

*І. Тургенєв*

Людина, котра панує над іншими, втрачає власну свободу.

*Вольтер*

**Актуальність проблеми.** Глобалізація як одночасно об'єктивний і керований процес серйозно впливає на трансформацію свободи, як економічної, так і сутнісної, екзистенціальної. Так само істотно змінюється бідність як форма соціально-економічного відчуження. Свобода як екзистенціальна категорія і свобода економічна для більш повного аналізу в умовах глобалізації повинні бути певним чином співвіднесені. І свобода, і бідність — соціально-економічні явища, дослідження змін параметрів яких в інформаційному суспільстві є дуже актуальним, оскільки і те й інше явища значною мірою визначають життя людини і людства.

**Аналіз останніх джерел.** Тему свободи, як особистої, так і економічної, розробляли М. Хайдеггер, Р. Гегель, Ж. П. Сарт, К. Ясперс, Е. Фромм, З. Бауман, К. Маркс, Ф. Енгельс, О. Панарін, Ю. Осипов, О. Бузгалін, А. Колганов, П. Петров та ін. Серед українських учених можна виділити С. Архієреєва, В. Базилевича, Д. Богиню, А. Гальчинського, О. Глущенко, А. Гриценка, Г. Задорожного, М. Кіма, М. Колесникова, В. Мандибуру, С. Тютюнникову, А. Чухна, О. Яременка та ін.

Бідність як об'єкт соціально-економічного дослідження репрезентовано в працях К. Маркса, Ф. Енгельса, З. Баумана, Д. Лестера, О. Панаріна, О. Бузгаліна та ін. Серед вітчизняних учених можна відзначити О. Броницького, В. Мандибуру, С. Тютюнникову та ін. Проте, оскільки зміни в суспільстві відбуваються постійно, охопити всі моменти, що стосуються цих взаємопов'язаних процесів, неможливо.

Оскільки і трансформація бідності, і зміни свободи в умовах глобалізму інформаційного суспільства серйозним чином взаємозумовлені, *метою даної статті* є дослідження тенденцій цих соціальних процесів у сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** Якщо говорити про екзистенціальне значення свободи, то вона повинна бути в системі провідних цілей людського розвитку і відповідно система економічних свобод має бути їй підпорядкована. Свобода в її цілісному розумінні є невід'ємною від відповідальності, і свобода особи, її серцевинний сенс припускають відповідальність за людське в собі і через це людське і за навколишній світ, хоча реалізується і розвивається внутрішня свобода якраз через відповідальність за щось або когось назовні. «Свобода полягає в тому, аби поводитися найкращим чином», — вислів Сократа [1, с. 20]. «Бути вільним — це значить мати право рабські слідувати своїй дійсній природі», — говорив І. Рахель [1, с. 31], а Ф. Достоєвський писав: «Свобода не в тому, щоб не стримувати себе, а в тому, щоб володіти собою» [1, с. 34]. Серед різноманітних інтерпретацій людської особи та її структури, на наш погляд, заслуговує на увагу теорія Р. Ассаджолі, в якій схожими з платонівськими ідеями постають категорії «вище несвідоме» і «вище Я» [2, с. 18–20]. Не деталізуючи всієї структури цієї теорії, підкреслимо, що в особі існує її ідеальний варіант розвитку, при якому вона (особа) може бути максимально милосердною, вольовою, героїчною, інтелектуально розвиненою тощо, хоча не кожна людина у своєму житті є самототожно своєму вищому, ідеальному варіанту, не кожному вдається залучити своє «я» до вищого «Я» і тим більше досягти постійного або короткочасного злиття цих структур. Саме тому можна сказати, що по-справжньому вільними бувають небагато людей, але сенс свободи, справжню її сутність, на нашу думку, слід бачити саме в свободі бути Людиною.

Економічна свобода, яка не заміщує екзистенціальну, але яка може і повинна бути базою для розвитку останньої, природно не може зводитися до свободи підприємництва, як часто тлумачать її представники неоліберальних теорій. «Лібералізм — поняття, яке у нас сприймається тільки позитивно. У суспільному житті він означає свободу особи і стержень демократії». Заперечувати тут безглуздо.

Але лібералізм в економіці — абсолютно інша річ. З одного боку, економіка ефективна лише в умовах свободи, а з другого — свобода надає можливості не тільки для конкуренції, а й... для задушення сильним слабкого; для підміни ефективності монополізмом і т. д. Тобто нічим не обмежений лібералізм — це свобода одержання доходів у будь-які, зокрема шахрайські, способи. І саме тому зараз через масштабні деформації на ґрунті нерегульованого ринку в США заявлено, що ера лібералізму закінчилася. Сам по собі ринок нічого не регулював. Але в живому і здоровому суспільстві завжди присутній симбіоз ринку і держави. Остання регулює ринок, впливаючи на нього так, щоб, з одного боку, це стимулювало виробництво, а з другого — забезпечувало захист суспільства і громадянина.

Зі всіх цих причин завжди важливо знайти баланс між свободою і необхідністю регуляції на важливих для суспільства напрямках. Баланс цей особливо важливий для технологічного прогресу. Ринок як такий з науково-технічним прогресом не упорається. Наука нерегульованому ринку не потрібна — адже вона не завжди приносить прибуток, а якщо і приносить, то не відразу. І в будь-якій країні ринок ніколи не брався за науку. Підштовхувати до цього має держава. Через певні стимули. Без цього технологічний прогрес неможливий. На гіршому досвіді ми в цьому переконалися.

Пам'ятаєте, як говорили на початку дев'яностих? «Чим менше держави, тим краще, адже ринок все сам відрегулює». Підсумок: крамарі перемогли інженерів і техніків. Як результат в Україні дотепер науково-технологічний прогрес відсутній. А високотехнологічні комплекси розтягнули на металобрухт — на більше розуму не вистачило» [3]. Якщо економічні відносини виникають з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних економічних благ, то логічно, що економічна свобода не може бути пов'язана тільки з приватною власністю на засоби виробництва і відповідно із самодіяльністю з приводу виробництва, споживання і т. д. (як тлумачать її неоліберальні теорії). Вона виявляється й у сфері праці, що цілком вірно відзначає О. Глущенко [4]. При цьому економічна свобода у цій сфері не тільки не менш важлива, а й важливіша, ніж свобода у сфері підприємництва або фінансів, хоча природно всі вияви свободи взаємозумовлені.

Але сфера праці свідомо торкається більшої кількості людей, оскільки власників засобів виробництва у сучасних структурах суспільного виробництва менше, ніж найнятих робітників.

Якщо економічна свобода і може збігатися зі свободою екзистенціальною, то саме у сфері праці, у разі її всезагального характеру, точніше, екзистенціальна свобода може здійснюватися за допомогою економічної перш за все у сфері праці, якщо праця є справжньою творчістю. «Свобода — це стан, якого досягають мудрі» (Зенон Китийський) [1, с. 13]. «І пізнаєте істину, і істина зробить вас вільними» (Євангеліє від Іоанна) [1, с. 13]. В усі часи знання пов'язували зі свободою, вважаючи творчість способом і умовою одержання свободи.

Справжня творчість, а не його сурогати або перетворені форми не є поширеним явищем в тому ступені, щоб говорити про швидке становлення економіки знання як про системне явище. Всезагальна праця як вища форма економічної свободи безпосередньо пов'язана зі встановленням певного стану свободи фінансової як стану соціально-економічних відносин з формування і розподілу грошових ресурсів.

Крім того, вияв економічної свободи у сфері праці пов'язаний як із зовнішніми характеристиками праці (ставлення до засобів виробництва, влас-

ність на результат і т. д.), так і з внутрішніми характеристиками (зміст праці, мотивація та ін.). Ці дослідження пов'язані з низкою труднощів, які в свою чергу пов'язані зі скрутністю зведення якісних характеристик до кількісних. І в першу чергу це стосується не класичного індустріального працівника капіталістичної системи, тут безпосередньо може бути застосований марксистський аналіз, але до складніших видів діяльності, таких як перетворені форми духовного виробництва. Вільний час як час розвитку інших і саморозвитку абсолютно збігається у робітника всезагальної праці, якщо це професійна і одночасно надпрофесійна діяльність. Якщо ж робочий час не є вільним, то вільний різною мірою може бути присутнім у неробочому. І тут провести аналіз складно, оскільки, якщо кількість відвідин кінотеатрів і концертів, книг, що купуються, підрахувати можливо, то розподілити перелічені показники за належністю або до культури і духовного виробництва, або до їх перетворених форм значно складніше. Відвідини концерту поп-зірки з примітивним репертуаром не можуть прирівнюватися до відвідин філармонії з метою прослуховування класичного репертуару, і, отже, перший варіант — перетворена форма реалізації вільного часу.

Перетворені форми творчості відповідно є перетвореними формами свободи, яка реалізується через заміщення свободи діяльності свободою споживання (яка також є достатньо відносною). У справжній творчості створюється невідчужуваний продукт, але через власність на матеріальні носії все ж таки може здійснюватися контроль за його розповсюдженням і використанням. Позбавлення творчості внутрішньої властивості — само-діяльності може здійснюватися через часткову регламентацію діяльності, підпорядкування її корпоративним інтересам і антигуманним цілям. Діяльність може бути позбавлена і цілісного характеру у разі, коли безліч творців, працюючи над одним проектом, виконують фрагментарну роботу, ізольовані один від одного і не мають уявлення про цільове завдання. В епоху глобалізму транснаціональних корпорацій величезне значення одержало і так зване маніпулятивне знання, коли формовані теорії або уявлення про суспільне життя генетичної детермінованості зла, будову світу в цілому свідомо створюються не на основі етичного служіння істині, а з метою, вигідною замовникам.

Крім того, разом із справжньою творчістю «процвітає» і спонтанна діяльність, споріднена з творчістю неалгоритмічності, але позбавлена творчого напруження і власне результатів — нової інформації на рівні особливого або загального.

Усі види перетвореного духовного виробництва, як і перетворені форми культури, зумовлені сучасною формою капіталізму, який характеризується тотальністю і віртуалізацією. Віртуальний спекулятивний капітал у декілька разів перевищує реальний сектор. Загальний стан свободи економічної мож-

на охарактеризувати при цьому як переважно перетворений, при якому для суб'єктів влади свобода фрагментується таким чином, що необмежене свавілля не зв'язується відповідальністю, тоді як суб'єктам, що перебувають унизу соціальної піраміди, вмінюється відповідальність за свавілля сильних без якого-небудь вибору.

Вибір, до речі, як елемент свободи в умовах глобалізації піддається деформації. Поширення набуває імітація вибору, наприклад, коли існує уявна різноманітність рівних низькоякісних продуктів: багато видів ковбаси, в якій міститься не м'ясо, а лише генномодифікована соя, приправлена канцерогенними консервантами, ароматизаторами і барвниками, за відсутності дійсної можливості придбати натуральний якісний продукт. Імітація вибору може здійснюватися шляхом надання безлічі послуг безліччю нібито незв'язаних компаній, що по суті мають вихід на єдиного «господаря».

Особливе місце при дослідженні впливу глобалізації на економічну свободу посідає проблема формування потреб, а по суті — їх вмінення.

«...Людські потреби — не така проста річ, щоб можна було займатися їх історичними й онтологічними екстраполяціями. По-перше, між об'єктивно корисним і суб'єктивно бажаним немає повного збігу, іноді вони розходяться в сторони і досить далеко. По-друге, між корисними у короткостроковій перспективі також можуть виникати вельми драматичні невідповідності. Ці антинорми людської долі і культури давно б завели нас в остаточну безвихідь, якби в резерві у людини не знаходився б ще один таємничий і дивний інструмент культури — моральний розум» [5, с. 333].

Процес сучасного глобалізму якраз характеризується зсувом потреб у бік суб'єктивно бажаних і короткострокових. «У будь-якому соціумі, разом з високими, існують деградаційно-паразитичні потреби суспільства, що формують високодохідний попит “на полі хвилинних задоволень”, котрі грають на струнах “жадання легкого збагачення” і заманюють барабанами “нездійснених надій”. Це потрібно об'єктивно визнати і законодавчо не дозволяти задовольняти такі потреби» [6, с. 170].

По суті, тотальний наступ на свободу, заміщення її перетвореною формою відбуваються через суб'єктів і сфери. Друге характеризується заміщенням свободи важливіших для формування екзистенціальної свободи сфер у менш важливі, де свобода не тільки фрагментується, а місцями і перетворюється на свою протилежність. Якщо формоване в умовах глобалізації суспільство локалізоване в найбільш розвинених країнах і не відповідає повною мірою поняттю постіндустріального, оскільки воно багато в чому залишилося індустріальним, а в тій частині, де пішло від індустріального, скотилося значною мірою в доіндустріальне (примітивна сфера послуг), то інформаційним з низки причин це суспільство можна назвати без сумніву. Проте тут

ідеться не про інформацію тільки на рівні особливого або загального, яка може стати знанням багатьох, а значною мірою про інформацію, що вміюється, нав'язується, яка впливає руйнівним чином на свідомість суспільства. При цьому дія інформації має всепроникний характер. Недаремно останнім часом дослідники все частіше використовують терміни «інфоколоніалізм», «інформаційна війна», «інформаційний концтабір» та ін. Якщо дія класичної музики носить об'єктивно корисний характер, зокрема для живих організмів (людей, тварин, рослин), то певний вид музики впливає негативно. Навіть естетично розвинена людина прибуває без свого бажання під впливом інформаційних шумів — у вигляді нав'язливої попси, що звучить з кіосків, маршруток тощо, у вигляді величезної кількості вульгарної реклами, розміщеної вздовж доріг, в метро — важко сказати, де лише вона не розміщена. Ця тотальна дія впливає як на сформованих людей, так і на тих, що формуються. І якщо для перших такий інформаційний вплив швидше в тому чи іншому ступені погіршить здоров'я, ніж спотворить цінності, то для тих, хто формується, якщо не здійснюватиметься протидія, цей вплив приведе до інтелектуальної й етичної деградації. Таким чином, якщо вплив здійснюється навіть всупереч старанням батьків, підриваються серцевинні основи свободи.

«Інформація є та остання в'язниця духу, з якої звичайна людина практично не має шансу вислизнути. Це найдосконаліша есенція брехні, яку заганятиме шприц, увіткнений в мізки людства. Вона поза всяким порівнянням перевершує фальш попередніх епох, яка залишала можливість для індивідуальної інтерпретації, переварювання і засвоєння на особистому рівні.

Інформація не підлягає індивідуальній взаємодії, вислизає від зворотного зв'язку. Це брехня, що не допускає щілини між собою і людським “я”» [7, с. 74].

Є і протилежні переконання стосовно інформаційного суспільства, що розвивається під впливом глобалізації. «Глобалізацію необхідно розглядати як позитивний чинник дії на свободу, оскільки вона створює умови для того, щоб люди асоціювали свої дії не тільки з собою, нацією, а з рівністю всіх у складі людства» [8, с. 168].

Природно, що під впливом глобалізації здійснюється й інформаційний, і творчий, і навіть етичний прогрес. Питання лише в тому, що він торкається кола людей, що звужується. Треба відзначити, що чинники позитивного впливу на свободу змінювалися в часі, і представити варіант, коли б тільки накопичувалися позитивні чинники, достатньо проблематично. Часто, вирвавшись з одних оков, людство потрапляло в інші, як, наприклад, скасування особистої залежності закінчилася перемогою залежності економічної, більш тотальної, оскільки сховатися від неї практично неможливо, особливо в умовах низької



соціальної вертикальної мобільності. Диктат же через всі види інформаційного впливу, зокрема з використанням нейролінгвістичного програмування, здійснюваний з подачі головних суб'єктів глобалізму, призводить до того, що величезна кількість людей починають жити в умовах перетворених форм свободи, в яких штучно розведені невід'ємні атрибути свободи — вибір і відповідальність за нього. Меншість живе в ситуації практично соціально необмеженого вибору, тоді як більшість, фактично не маючи вибору або задовольняючись його імітацією, несе відповідальність за вибір меншини. Вовенарг сказав, що рабство може принизити людей до того, що вони починають любити його [1, с. 57]. Повною мірою це стосується споживацького суспільства, в якому люди перетворюються на рабів відчуженого споживання. При цьому форми контролю в інформаційному суспільстві, як і форми дії, стають все більш тотальними і технічно зробленими, притому настільки, що горезвісний двадцять п'ятий кадр є в сучасних умовах одним з найменш шкідливих засобів. Усе більш компактні і непомітні відеокамери, пристрої, які контролюють пересування, відбитки пальців у паспорті, в проекті — ДНК, електронні гроші, яких елементарно позбавити, електронні коди, електронні чіпи... Це не здатне компенсувати і сучасні засоби комунікації, і побутовий комфорт, і інші безумовні досягнення цивілізації. Глобалізацію можна розглядати як чинник, що безумовно розширює свободи при сучасній формі глобалізму лише для небагатьох, тих, хто уник перетворених форм свободи. Для більшості ж глобалізм інформаційного суспільства обертається посиленням несвободи, як економічної, так і сутнісної.

Бідність, будучи формою соціально-економічного відчуження, є по суті формою економічної несвободи, з високим ступенем вірогідності екзистенціальної несвободи. Відносна форма бідності та її абсолютна форма в умовах глобалізації набувають нових наповнень і рис.

1. Хронічна бідність стає не тільки долею існування сімей, соціальних груп, а й країн і регіонів. Доречно застосовувати термін О. Панаріна «керована деградація».

2. Абсолютна бідність, при якій рівень споживання не дозволяє здійснюватися відтворенню людини як біологічного організму, набуває ще й прихованої, латентної форми (мінеральний і вітамінний голод при достатньому споживанні калорій, наприклад).

3. Відносна бідність посилюється як через розшарування, так і через нав'язування прагнень за відсутності реальних можливостей.

Вольтер відзначав, що хто не здатний бути бідним, той не здатний бути вільним [1, с. 16]. Про те, як бідність пригноблює свободу, зводячи людину до тваринного стану, сказано достатньо багато, і певний її рівень і глибина можуть бути згубні для свободи в усіх її проявах, особливо на стадії форму-

вання людини. Проте стан бідності може бути без втрати відчуття власної гідності і виявів людяності, — головне, щоб у суспільній свідомості людські якості не ототожнювалися з рівнем доходу, а духовна сутність і сутнісні нематеріальні потреби в ієрархії суспільних потреб посідали більш значуще місце, ніж матеріальні. Але в сучасних умовах бідні втрачають будь-яке право на реабілітацію за іншими, нематеріальними критеріями. (Якщо бідний — сам винен; бідний — значить ледачий; якщо такий розумний, то чому такий бідний?..) Більш того, в атомізованому суспільстві й на підтримку розраховувати не особливо доводиться, і тому все більше бідних втрачають здатність бути бідними, мріючи стати багатими, в той час як люди, що добровільно урізують свої матеріальні потреби, взагалі сприймаються щонайменше як диваки.

І хоча Д. Лестер, англійський вчений, що дослідив південноамериканський прекаріат, спростував усі міфи, що стосуються нездатності бідних до соціальної активності, їх ліні або природної інтелектуальної відсталості [9], всі ці міфи продовжують існувати у суспільній свідомості.

Відносно бідності слід додати й той факт, що вона значною мірою змінюється під впливом глобалізму таким чином, що в цілих регіонах стає і тотальною, і хронічною одночасно. Якщо при цьому врахувати якість харчування і медичного обслуговування, житлові умови тощо, то можна ставити запитання про набуття бідністю ще нових параметрів — репродуктивних і генетичних. Це стосується накопичення в певних екологічних умовах проживання у стані хронічної бідності окремими регіонами, для яких більшість здобутків інформаційного суспільства недосяжна, включаючи свободу пересування, значної кількості генетичних відхилень. Це пов'язано не з природною неповноцінністю, а з умовами соціального буття, в які їх заганяє глобалізм транснаціонального капіталу. Р. Емерсон говорив: якщо ви надягнете ланцюг на шию раба, інший її кінець затягне вашу власну [1, с. 59].

**Висновки.** Стає абсолютно очевидним, що глобалізм транснаціонального капіталу повинен змінитися глобалізмом Освіти, при якому дійсно економічна свобода сприятиме становленню свободи екзистенціальної, сутнісної, а таке явище, як бідність, буде не актуальною, а історичною категорією. Особливо важливо подолати хронічну бідність, насамперед через підвищення вертикальної соціальної мобільності за допомогою загальнодоступної якісної освіти. Для подальшого дослідження взаємопов'язаних соціальних процесів — свободи і бідності — в умовах глобалізації необхідно вивчати і духовне виробництво, включаючи його перетворені форми, його вплив як на свободу, так і на бідність. Більш того, надалі необхідно розглянути роль духовного виробництва і як сфери подолання бідності і формування свободи, і як могутнього інструменту творення та розвитку.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Обретая смысл / сост. В. М. Грузин. — Киев : Амадей, 2007. — 304 с.
2. Ассаджолі Р. Психосинтез: теорія и практика / Р. Ассаджолі. — М. : REFL-book, 1994. — 314 с.
3. Пахомов Ю. Если дух уступит материи, она сотрет личность и общество / Ю. Пахомов // Час пик. — 2009. — 15 марта. — № 10 (412). — Режим доступа : <http://www.chaspik.info/bodynews/4842.htm>.
4. Глущенко О. В. Реалізація економічної свободи в умовах глобальної фінансової кризи // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Екон. сер. — 2009. — № 851. — С. 154–169.
5. Панарин А. С. Правда железного занавеса / А. С. Панарин. — М. : Алгоритм, 2006. — 336 с.
6. Буровский А. После человека / А. Буровский // Т. Ю. Чеснокова. От неандертальца до киборга. — М. : Алгоритм, 2008. — С. 175–224.
7. Джемаль Г. Наследие Кириллова / Г. Джемаль // Т. Ю. Чеснокова. От неандертальца до киборга. — М. : Алгоритм, 2008. — С. 53–77.
8. Гезалов А. А. Трансформация общества в эпоху глобализации (социально-философский анализ) : науч. монография / А. А. Гезалов. — М. : Канон+, РООИ «Реабилитация», 2009. — 288 с.
9. Лестер Дж. Отверженные как новый революционный класс / Дж. Лестер // Альтернативы. — 2009. — № 1. — С. 85–90.

## БЕДНОСТЬ И СВОБОДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

**Броницкая В. В.**

Глобализация трансформирует многие социальные явления и процессы. В значительной части глобализация осуществляется в форме глобализма транснационального капитала. Его воздействие на свободу приводит к возникновению ее превращенных форм. Бедность не уменьшается, а приобретает скрытые формы и новые параметры. И расширение бедности, и сужение свободы происходят под воздействием одних и тех же процессов глобализации. Борьба с бедностью и развитие свободы зависят от развития духовного производства.

**Ключевые слова:** глобализм, бедность, свобода.

## POVERTY AND FREEDOM IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

**Bronitskaya V.**

The globalization transforms many social phenomena and processes. In considerable part the globalization is carried out in the form of globalism of

transnational capital. His influence on freedom results in the origin of its converted forms. Poverty does not diminish, and takes hidden shapes and new parameters. And expansion of poverty, and narrowing of freedom, takes place under act of the same processes of globalization. Fight against poverty and development of freedom depend on development of spiritual production.

**Key words:** globalizm, poverty, freedom.

УДК 330.564

## **ПРОТИДІЯ ЕКСПЛУАТАЦІЇ В УКРАЇНІ: З ЧИМ І ЯК БОРОТИСЯ**

*К. Г. Губін, кандидат економічних наук*

*Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*Досліджено основні напрями боротьби з експлуатацією в Україні, виходячи з концепції, що передбачає існування багатьох засад та напрямів експлуатації. Розглянуто шляхи протидії систематичній внутрішньо-локаційній експлуатації, систематичній міжлокаційній експлуатації та випадковій експлуатації. Особливу увагу приділено досягненню балансу соціально-економічних сил.*

**Ключові слова:** експлуатація, безпека людського розвитку, розподіл доходів, регулювання доходів населення.

**Актуальність проблеми.** Однією з найсуттєвіших складових трансформаційних процесів в Україні є розбудова ринкової системи формування доходів. Порівняно із системами, що еволюційно передують їй, ринкова система формування доходів створює для більшості населення значно кращі умови генерування, розподілу та перерозподілу доходів. Проте вона не позбавлена і недоліків, зокрема зберігає експлуатацію людини людиною.

В Україні, на жаль, недоліки ринкової системи формування доходів представлені більш виразно, ніж її переваги. Соціальна експлуатація набуває значного поширення, підсилюючи диференціацію доходів та надаючи розподілу ознак бінарності, коли вузькому колу багатих та надбагатих людей протистоїть основна маса населення із низькими та наднизькими доходами, а середній клас дуже вузький.

Експлуатація генерує потужні загрози людському розвитку. Основою соціальної експлуатації є глибокі диспропорції суспільних відносин не тільки на етапі розподілу, а й у фазі виробництва продукту. За умов еквівалентності

обміну розширюють свою діяльність найефективніші господарські суб'єкти, що максимізують рентабельність виробництва, а відносно неефективні учасники економічної діяльності витісняються з ринку. Порушення балансу економічних внесків і віддач на користь деяких відносно неефективних суб'єктів підтримує їхнє існування, дозволяє їм продовжувати неоптимальне господарювання. У цьому полягає загроза зниження середньої ефективності виробництва та загального рівня економічного добробуту суспільства.

Друга загроза — зрощення бізнесу і влади — пов'язана із тим, що ті, хто виграє від нееквівалентного обміну, мають потребу в підтримці status quo, збереженні умов і чинників, що забезпечують одержання необґрунтовано завищених доходів. Це породжує непродуктивні витрати на хабарі корумпованим чиновникам, «відкати» правоохоронним та контролюючим органам, утримання політичних діячів і партій, оплату потрібних судових рішень тощо. Зрощення бізнесу і влади суттєво обмежує соціально-економічні права і свободи, а також перспективи більшості українців.

Третя загроза — викривлення системи цінностей людей. Якщо суспільна система стимулює не тих, хто приносить суспільству найбільшу користь, а тих, хто краще перерозподіляє створений продукт на свій зиск, у людей формується орієнтація не на чесну працю, а на заробіток будь-яким шляхом. Відбувається деформація трудової мотивації, коли люди хочуть якнайменше працювати і якнайбільше отримувати і готові задля цього майже на будь-які дії, в тому числі аморальні й незаконні.

Четверта загроза — надмірна диференціація умов людського розвитку та поляризація суспільства.

Перші чотири загрози породжують п'яту — загрозу економічних і соціальних втрат від конфліктів у суспільстві.

Отже, експлуатація в Україні створює загрози для багатьох складових безпеки людського розвитку: доходів (як бази розвитку), можливостей (як перспектив розвитку), моралі (як однієї з цілей розвитку) і навіть для загальних умов існування людей у суспільстві. Протидія експлуатації стосуються багатьох аспектів соціально-економічного життя в нашій країні і тому є вкрай необхідною. Але ефективна боротьба з експлуатацією поки що неможлива через відсутність відповідної теоретико-методологічної бази.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Дослідження соціальної експлуатації отримало потужний поштовх у межах марксизму, однак зараз не належить до основних напрямків наукових досліджень. Значною мірою це пов'язано із не надто позитивним сприйняттям більшістю науковців соціально-економічного вчення К. Маркса. Проте проблема експлуатації не є суто марксистською. Багато видатних економістів визнавали існування експлуатації у ринковій системі, але тлумачили її інакше, ніж К. Маркс.

Відповідно до марксистського підходу експлуатація — це привласнення результатів чужої праці власниками засобів виробництва в класово-антагоністичних суспільних формаціях. Вона вважається закономірною рисою капіталістичного способу виробництва, якої можливо позбутися лише разом із капіталізмом [1, с. 204–206].

Дж. Гелбрейт пов'язував експлуатацію із ситуацією, коли людина через її відносно недостатню конкурентоспроможність на ринку праці вимушена працювати за нижчу винагороду, ніж зазвичай виплачується в економіці за такі зусилля [2, с. 105]. А. Пігу вбачав виникнення експлуатації у випадку, якщо робочим платять менше вартості граничного чистого продукту, що створюється ними [3, с. 172]. За Ф. Хайєком, експлуатація — вигода одного на збиток іншим [4, с. 163]. Згідно з цими підходами на відміну від марксистського не кожний найманий працівник є експлуатованим, а лише той, якому платять недостатньо. Задля боротьби з експлуатацією не варто знищувати капіталістичне суспільство — протидіяти експлуатації можна і треба у його межах.

У статті «Економічна експлуатація як одна із загроз економічній безпеці України», виходячи з того, що всі фактори виробництва беруть участь у створенні вартості, під економічною експлуатацією запропоновано розуміти безвідплатне привласнення власниками факторів виробництва економічних благ за рахунок отримання винагороди, що перевищує внесок цих факторів у створення вартості [5, с. 429–430]. Отже, власники жодного з факторів виробництва не проголошуються експлуаторами чи експлуатованими априорі: експлуатація виникає лише тоді, коли економічні блага, отримані індивідом від суспільства, перевищують за вартістю економічні блага, віддані суспільству. Експлуатація не зводиться до відносин між капіталістом і найманим працівником, а має багато підстав та напрямів.

З огляду на таке тлумачення експлуатації у статті «Випадкова та систематична експлуатація в Україні» [6] проаналізовано основні види експлуатації: внутрішньолокаційну та міжлокаційну, систематичну та випадкову.

Таким чином, існує значна кількість наукових розробок з питань сутності та типів експлуатації, проте проблему боротьби з експлуатацією в Україні досліджено недостатньо. Водночас викладені у [5; 6] методологічні положення дають змогу віднайти та описати способи протидії соціальній експлуатації в Україні.

**Мета** статті — базуючись на концепції, що передбачає існування багатьох засад та напрямів експлуатації, розкрити основні шляхи боротьби з експлуатацією в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до обґрунтованого у статті «Економічна експлуатація як одна із загроз економічній безпеці України» підходу, коли обмін регламентується принципами нееквівалентної справедливос-

ті, що не передбачає взаємозв'язку індивідуальних внесків і віддач, то експлуатації немає і бути не може! Взаємини усередині родини значною мірою скеровуються принципами нееквівалентної справедливості. Інші сфери дії цих принципів — безоплатне надання медичних і освітніх послуг, добродійність, що все більше поширюються в сучасному світі. Експлуатації немає не тому, що економічні внески і віддачі починають точно відповідати один одному за вартістю, а тому що їх невідповідність не є істотною, вагомою рисою обміну діяльністю, заснованого на принципах нееквівалентної справедливості. Відсутність еквівалентності внесків і віддач з головного перетворюється на другорядний аспект обміну. Проблема експлуатації знімається принципово іншим, нееквівалентним характером відносин [5, с. 426, 431].

Якщо К. Маркс позбавлення людини від експлуатації людиною вбачав лише у межах комуністичної соціально-економічної формації, то запропонований нами підхід є менш радикальним: актуальні у наш час напрями боротьби з експлуатацією пов'язуються із забезпеченням еквівалентності обміну [5, с. 432–433], що відповідає ринковим принципам та може бути досягнуто за умов змішаної економіки. Водночас, якщо припустити вірогідність побудови суспільства нового типу, зникнення експлуатації у ньому можна пояснити її зняттям як проблеми внаслідок поширення принципів нееквівалентної справедливості на весь обмін.

Отже, запропонований варіант зникнення експлуатації вписується у межі теорій, що пророкують знищення експлуатації в результаті радикальної соціально-економічної перебудови, і разом з тим відповідає концепціям, що передбачають боротьбу з експлуатацією у межах сучасного суспільства.

Щодо питання напрямів експлуатації викладений підхід не суперечить теоріям, що розглядають лише експлуатацію праці, але передбачає й інші варіанти експлуатації. За умов невідповідності економічних внесків і віддач один найманий працівник може експлуатувати іншого, а власник капіталу — підприємця, чи навпаки. Економічна експлуатації має багато напрямів, що відображають існування багатьох її засад.

Отже, є підстави стверджувати, що охарактеризована в статтях [5; 6] концепція експлуатації знімає (у гегелівському сенсі) марксистську концепцію, тобто включає її як окремий випадок, як елемент більш складної системи засад, напрямів та шляхів подолання експлуатації.

Відповідно до причин виникнення та періоду існування слід розрізнити випадкову експлуатацію (базується на чинниках, що викликають випадкові відхилення пропорцій обміну від еквівалентних; експлуататори і експлуатовані спорадично міняються місцями) і систематичну експлуатацію (заснована на чинниках, що закономірно викликають порушення еквівалентності обміну; ролі експлуататорів і експлуатованих закріплені на тривалий строк). Перший

тип експлуатації значною мірою пов'язаний із тим, що закон вартості діє як тенденція, а співвідношення економічних внесків і віддач постійно коливається. У гіршому разі відповідність економічних внесків і віддач відсутня навіть як тенденція, еквівалентність обміну постійно порушується, що пов'язане з систематичною експлуатацією [6, с. 58].

Виходячи з критерію місцезнаходження учасників відносин експлуатації, слід розрізняти внутрішньолокаційну і міжлокаційну експлуатацію. У першому випадку експлуататор і експлуатований перебувають в одній і тій самій локації вартості, в другому — в різних [6, с. 58].

Локація вартості — географічно локалізований економічний простір, у межах якого фактори виробництва здатні вільно переміщуватися між альтернативними варіантами застосування, прагнучи максимізувати своє визнання суспільством, тим самим вирівнюючи рівень винагороди кожного фактора виробництва в межах даного економічного простору [7, с. 30].

Вартість факторів виробництва тяжіє до певного рівня лише усередині локації вартості; у різних локаціях вона може відрізнитися у десятки разів. «Дешева» локація вартості — географічно локалізований економічний простір, у межах якого суспільне визнання вартості факторів виробництва порівняно з середнім у світі є низьким. «Дорога» локація вартості — географічно локалізований економічний простір, усередині якого суспільне визнання вартості факторів виробництва вище середньосвітового.

Існують товари, світова ціна яких визначається в «дешевих» локаціях вартості, і товари, світова ціна яких формується в «дорогих» локаціях. До перших зараз можна віднести сировину, продукцію сільського господарства, частково продукцію індустріального виробництва, до других — високотехнологічні продукти індустріального і постіндустріального виробництва. Хоча склад зазначених груп товарів поступово змінюється, технологічне лідерство економічно розвинених країн зберігається, забезпечуючи засади для експлуатації решти світу. Відповідно розрізняються і доходи власників факторів виробництва, що використовуються при виробництві товарів у «дорогих» і «дешевих» локаціях вартості [6, с. 60].

Якби фактори виробництва могли вільно переміщуватися, вони б мігрували до «дорогих» локацій вартості, що призвело б до вирівнювання їх винагороди в усіх локаціях. Це означає, що існування локацій вартості пов'язане з наявністю перешкод для вільної реаллокації ресурсів. Межі локації вартості визначаються бар'єрами для переміщення факторів виробництва. Такі бар'єри можуть існувати всередині країни, але особливо помітні вони між країнами та групами країн. На додаток різні фактори виробництва мають різну міжлокаційну мобільність. Найбільш мобільними є інформація і капітал. При визначенні меж локацій вартості головну увагу слід приділяти вартості



найменш мобільних факторів виробництва — праці і землі; дані щодо мобільних факторів виробництва є менш інформативними.

Внутрішньолокаційна та міжлокаційна експлуатація може мати як випадковий, так і систематичний характер. Задля кращого розуміння сутності систематичної міжлокаційної експлуатації слід зазначити, що головною її причиною сьогодні є відмінності у вартості факторів виробництва в різних локаціях вартості. Якби обмін проводився лише усередині локацій вартості, ці відмінності не створювали б проблем. Але обмін відбувається і між ними. Субстрати вартості полишають локацію, в якій відбулося їх визнання, і переходять до другої, з іншим рівнем визнання вартості [6, с. 59]. Причому інтенсивність міжлокаційної міграції вартості зростає, підсилюючи ступінь експлуатації. Якщо в 1950 р. експорт товарів становив 16,6 % світового товарного виробництва, то в 2000 р. — 59,9 % [8, с. 17].

Напрями протидії експлуатації мають визначатися особливостями її основних видів.

З метою боротьби із систематичною внутрішньолокаційною експлуатацією в Україні необхідно:

1) досягти приблизного балансу соціально-економічних сил у суспільстві. Низька соціально-економічна сила власників праці та землі в Україні, пов'язана з фактичною обмеженістю їх політичних прав, соціальною незахищеністю, обмеженою мобільністю тощо, породжує високий ступінь їх експлуатації з боку представників політико-економічної еліти, що повною мірою використовують державні повноваження, політичну, економічну, судову владу, а також підконтрольні засоби масової інформації;

2) забезпечити дотримання всіма учасниками економічної діяльності «правил гри». Порушення загальноприйнятих норм поведінки надає додатковий ступінь свободи, що може стати основою експлуатації (наприклад, купівля державної власності за заниженими цінами завдяки неформальній взаємодії бізнесу та влади);

3) обмежити (наскільки це можливо) регулятивний вплив держави, фірм, домогосподарств, об'єднань робітників та роботодавців, громадських організацій тощо на економічні рішення. Звичайно, за умов ефективно організації такий вплив нерідко загалом корисний, але в Україні поки що інтенсивний регулятивний вплив на економіку зазвичай породжує корупцію та економічно необґрунтовані розподіл і перерозподіл;

4) збільшити внутрішньолокаційну мобільність факторів виробництва. Недостатня територіальна мобільність робочої сили, неефективна пасивна та активна політика зайнятості, надмірне значення особистих зв'язків, неринковий менталітет тощо обмежують можливості щодо зміни робочого місця. Характер довіри у бізнесі (персоніфікована замість деперсоніфікованої),

нерозвиненість інвестиційних інститутів і інструментів та інші чинники обмежують мобільність капіталу. Відсутність повноцінного ринку землі і багатьох природних ресурсів (зокрема енергетичних) відхиляє винагороду землі від економічно обґрунтованих меж;

5) первинний розподіл доходів має регламентуватися принципами недиференційованої еквівалентної соціальної справедливості (передбачає однакове співвідношення внеску і віддачі для всіх людей), а перерозподіл — переважно принципами нееквівалентної соціальної справедливості (не вимагає взаємозв'язку індивідуального внеску і віддачі). Застосування диференційованої еквівалентної соціальної справедливості (передбачає різне співвідношення внеску і віддачі для людей, що розрізняються за певними ознаками) в процесі первинного розподілу є неприпустимим;

6) ті види рентних платежів, що не пов'язані з економічним внеском індивіда, повинні надходити не йому, а використовуватися на потреби суспільства в цілому.

Для протидії систематичній міжлокаційній експлуатації в Україні необхідно:

1) забезпечити «удорожчання» локації вартості, що відповідає Україні в цілому. Для цього передусім слід формувати орієнтацію економіки на виробництво високотехнологічних товарів, аналогічних тим, що виробляються в розвинених країнах — у їх світову ціну входить оплата праці та інших факторів виробництва за високими західними стандартами;

2) знизити дисбаланс між «дорогими» та «дешевими» локаціями вартості усередині нашої країни (перш за все за рахунок полегшення переміщення факторів виробництва між цими локаціями);

3) активізувати діяльність держави, спрямовану на забезпечення вигідних умов економічних відносин України з іншими країнами;

4) протидіяти спробам регіональних еліт усередині України забезпечити необґрунтовані переваги при розподілі умов чи результатів функціонування національної економіки.

Випадкова внутрішньолокаційна і міжлокаційна економічна експлуатація пов'язана з дією безлічі чинників, що хаотично відхиляють ціни від вартості. Практично неможливо сформулювати повний перелік цих чинників і тим більше нереально охарактеризувати всі необхідні для безпосередньої боротьби з ними заходи. Проте організувати опосередковану боротьбу із випадковою експлуатацією цілком можливо. Для цього необхідно впливати на суттєві риси господарської системи, що визначають інтенсивність дії чинників випадкової експлуатації:

1) збільшувати рівень ринкової свободи ухвалення рішень (чим він вищий, тим пропорції обміну ближче до еквівалентних);

2) розвивати ринкову інфраструктуру (чим краще вона розвинена, тим оптимальніші рішення ухвалюються, наприклад, завдяки кращому інформаційному забезпеченню);

3) не допускати впливу на економічні рішення релігійних, культурних, національних, політичних чинників;

4) обмежувати (по можливості) регулятивний вплив держави, фірм, домогосподарств, об'єднань робітників та роботодавців, громадських організацій тощо на економічні рішення.

Значення балансу соціально-економічних сил у суспільстві для протидії експлуатації в Україні слід розкрити більш докладно. По-перше, досягнення цього балансу є дуже важливим саме по собі. По-друге, без нього політико-економічна еліта ніколи не скасує вигідні для неї практики, а отже, реалізація багатьох інших заходів, спрямованих на боротьбу з експлуатацією, залишиться неможливою.

За підрахунками Ю. Харазішвілі, загальна частка оплати праці у ВВП в Україні в період 1997–2006 рр. складала від 35,6 % (2001, 2002 рр.) до 45,8 % (2005, 2006 рр.), тоді як у США, Японії, Німеччині, Великій Британії та інших розвинених країнах цей показник сягає 65–75% [9, с. 61–62]. Головною причиною такої разючої відмінності є, на нашу думку, саме наявність у розвинених країнах балансу соціально-економічних сил і його відсутність в Україні.

Основні напрями збалансування соціально-економічних сил викладено у монографії «Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз» [10]. В Україні, що характеризується невисоким рівнем добробуту більшої частини населення, забезпечення політичних, соціальних і економічних прав людини повинно мати зовнішній (тобто з боку держави та громадянського суспільства) та універсальний (тобто не залежний від соціального чи економічного статусу) характер, оскільки самозахист доступний лише людям з достатньо високим рівнем добробуту. Проте така вимога вступає в деяку суперечність з необхідністю економії обмежених ресурсів держави. Задля розв'язання цієї суперечності вирівнювання соціально-економічних сил в Україні має здійснюватися перш за все шляхом створення умов їх вирівнювання (що діють неупереджено), а не шляхом безпосереднього вирівнювання соціально-економічних сил окремих членів суспільства.

Забезпечення умов вирівнювання соціально-економічних сил необхідно здійснювати за двома основними напрямками:

1) зниження нерівності соціально-економічних сил членів суспільства;

2) зниження нерівності соціально-економічних сил власників різних факторів виробництва.

Перший напрям передбачає вирівнювання соціально-економічних сил усіх членів суспільства безвідносно до будь-яких характеристик соціального або економічного характеру.

Головне призначення другого напрямку вирівнювання соціально-економічних сил — забезпечити відсутність пригноблених факторів виробництва, тобто факторів виробництва, власники яких експлуатуються за рахунок використання іншими власниками факторів виробництва своєї соціально-економічної сили. В трансформаційній економіці України пригнобленими факторами виробництва є праця і земля.

Відповідно до першого напрямку вирівнювання соціально-економічних сил в Україні слід:

1) надати всім членам суспільства рівні політичні та економічні права і свободи. Причому значення має не формальна, а реальна рівність, що актуалізує проблему боротьби з плутократією та олігархією;

2) забезпечити соціальний захист найбільш соціально уразливих членів суспільства;

3) сприяти диверсифікації джерел отримання доходів;

4) забезпечити вирівнювання стартових можливостей в економічній діяльності.

Другий напрям вирівнювання соціально-економічних сил в Україні вимагає:

1) збільшення соціально-економічної сили найманих працівників. Це може бути двох типів: індивідуальне (збільшення соціально-економічної сили окремого працівника) та колективне (збільшення соціально-економічної сили працівників за рахунок їх об'єднання).

Індивідуальне збільшення соціально-економічної сили найманих працівників недоцільно проводити за рахунок посилення пасивного соціального захисту (збільшення соціальних допомог). Це зумовлено розвиненістю в Україні неформальної зайнятості. Натомість слід знижувати залежність працівника від роботодавця за рахунок розширення його можливостей міняти місце роботи і кваліфікацію.

Колективне збільшення соціально-економічної сили найманих працівників передбачає перш за все посилення ролі профспілок, а також інших громадських організацій. Саме колективне збільшення соціально-економічної сили найманих працівників ураховує історію боротьби робітників за свої права (зокрема, у розвинених країнах, де вона виявилася досить успішною) та відповідає українським реаліям;

2) збільшення соціально-економічної сили власників використовуваних у сільському господарстві факторів виробництва, передусім праці і землі. Якщо власники капіталу здатні перевести його з сільського господарства в інші сфери діяльності, підприємці можуть підвищити свої доходи за рахунок посиленої експлуатації праці і землі, то становище останніх двох особливо важке;

3) збільшення соціально-економічної сили дрібних власників (зокрема акціонерів). В Україні дрібні акціонери практично не одержують дивідендів. Якщо великі акціонери мають нагоду реалізувати свої економічні інтереси через низку неформальних механізмів, дрібні акціонери володіють єдиним джерелом доходів від акцій — дивідендами. Але останні часто не виплачуються у зв'язку з тим, що реальні власники переводять весь прибуток акціонерних товариств в організовані ними фірми.

**Висновки.** Боротьба з експлуатацією в Україні має враховувати особливості її основних видів: систематичної внутрішньо-loкаційної експлуатації, систематичної міжloкаційної експлуатації та випадкової експлуатації (може бути як внутрішньо-loкаційною, так і міжloкаційною, але це не має принципового значення для її змісту).

Серед заходів, важливих для протидії експлуатації, слід відмітити:

- «удорожчання» локації вартості, що відповідає Україні в цілому;
- зниження дисбалансу між «дорогими» та «дешевими» локаціями вартості всередині нашої країни;
- активізацію діяльності держави, спрямованої на забезпечення вигідних умов економічних відносин України з іншими країнами;
- розвиток демократії, регіонального самоврядування і громадянського суспільства, що здатні забезпечити орієнтацію політичних еліт на інтереси більшості громадян;
- удосконалення ринкової інфраструктури (для підвищення оптимальності економічних рішень на основі покращеного доступу до інформації, засобів комунікації тощо);
- створення і підтримку конкурентного ладу, здатного витіснити відносно неефективних учасників економічної діяльності;
- збільшення внутрішньо-loкаційної та міжloкаційної мобільності факторів виробництва всередині України;
- подолання негативних явищ, що супроводжують регулювання економіки (насамперед корупції та неефективних господарських рішень);
- боротьбу з актами чистого привласнення (зокрема, з рейдерським захопленням власності, розкраданням бюджетних коштів, прихованою приватизацією державних підприємств).

Особливе значення має вирівнювання соціально-економічних сил членів суспільства (передусім, збільшення соціально-економічної сили праці), оскільки воно не тільки здатне збільшити ненормально низьку частку оплати праці у створеному продукті, а й може дати поштовх реалізації багатьох інших заходів, спрямованих на боротьбу з експлуатацією.

Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо поглиблене вивчення природи і джерел соціально-економічної сили та шляхів збалансування соціально-економічних сил у суспільстві.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. — М. : Политиздат, 1988. — Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. — XVIII. — 891 с.
2. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт. — М. : Прогресс, 1976. — 405 с.
3. Пигу А. С. Экономическая теория благосостояния / А. С. Пигу. — М. : Прогресс, 1985. — Т. 2. — 454 с.
4. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность : Ошибки социализма / Ф. А. Хайек. — М. : Агентство печати Новости, 1992. — 303 с.
5. Губин К. Г. Экономическая эксплуатация как одна из угроз экономической безопасности Украины / К. Г. Губин // *Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць*. — Вип. 244 : в 5 т. — Т. II. — Д. : ДНУ, 2008. — 288 с. — С. 424–435.
6. Губін К. Г. Випадкова та систематична експлуатація в Україні / К. Г. Губін // *Бизнес Информ*. — 2009. — № 9 (371). — С. 56–62.
7. Губин К. Г. Рыночная система регулирования доходов населения: субъекты и основные составляющие / К. Г. Губин // *Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Екон. сер.* — 2006. — № 719. — С. 26–32.
8. Шишков Ю. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики / Ю. Шишков // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2004. — № 10. — С. 15–25.
9. Харазішвілі Ю. Вимірювання тіньового ВВП на основі функцій сукупного попиту і сукупної пропозиції / Ю. Харазішвілі // *Економіка України*. — 2007. — № 1. — С. 57–63.
10. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2010. — 448 с.

### **ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ В УКРАИНЕ: С ЧЕМ И КАК БОРЬТЬСЯ**

**Губин К. Г.**

Исследованы основные направления борьбы с эксплуатацией в Украине, исходя из концепции, предусматривающей существование многих оснований и направлений эксплуатации. Рассмотрены пути противодействия систематической внутрилокационной эксплуатации, систематической межлокационной эксплуатации и случайной эксплуатации. Особое внимание уделено достижению баланса социально-экономических сил.

**Ключевые слова:** эксплуатация, безопасность человеческого развития, распределение доходов, регулирование доходов населения.

## THE COUNTERACTION TO THE EXPLOITATION IN UKRAINE: WITH WHAT AND HOW TO FIGHT

Gubin K. G.

In the article basic directions of fight against exploitation in Ukraine are explored, coming from conception which foresees existence of many exploitation bases and directions. The ways of counteraction to systematic in-location exploitation, systematic between-location exploitation and casual exploitation are discovered. The special attention is spared to achievement of socio-economic powers balance.

**Key words:** exploitation, safety of human development, allocation of profits, population profits regulation.

УДК 338.47

## ФІРМА В ЕКОНОМІЦІ ЗНАНЬ: ЗНАННЄВИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ

*О. С. Марченко, доктор економічних наук, професор  
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*Розкрито зміст знаннєвого підходу до характеристики особливостей фірми в умовах економіки знань. Визначено теоретичну основу дослідження економічної природи нової фірми, яку становлять неокласичний, неоінституціональний, еволюційний підходи, концепції інтелектуальної організації, організації, що навчається, управління знаннями. Обґрунтовано визначення фірми як інтегратора знань, розкрито інтелектуальний ефект масштабу.*

**Ключові слова:** знаннєвий підхід, фірма як інтегратор знань, інтелектуальний ефект масштабу, трансакційні витрати залучення знань.

**Актуальність проблеми.** В умовах формування економіки знань фірма набуває і накопичує риси «нової фірми», характеристиками якої є високий рівень інтелектуалізації бізнесу, зміни у структурі сукупного капіталу, що відображують зростання ролі та значущості його інтелектуальної складової, збільшення ролі знаннєвого чинника вартості продукту, мережевої структури, творчості, культури, інновативності.

Зміст, напрями та наслідки зазначених перетворень потребують комплексного теоретико-економічного аналізу з метою з'ясування нових характеристик

фірми, особливостей її функціонування та організаційного розвитку в економіці знань.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Окремі аспекти зазначеної проблеми розглядаються у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених: К. Аргіріса, Д. Гарвіна, Р. Гранта, Х. Демсеца, С. Клімова, Н. Розанової, П. Сенге, А. Шастітко, Л. Федулової та ін. Але знанневий підхід до визначення фірми в економіці знань ще не отримав теоретичного узагальнення, що суттєво актуалізує дослідження у цьому напрямі. На думку Р. Гранта, підхід з точки зору знань (knowledge-based view) тільки формується і поки ще не став знанневою теорією фірми [1, с. 38].

**Формулювання цілей.** Найважливішою функцією фірми в умовах економіки знань є забезпечення ефективного використання знань та інформації для виробництва знаннємістких продуктів, що дає підстави для визначення знанневого підходу до розкриття її природи актуальним, теоретично і практично значущим.

**Метою** цієї статті є обґрунтування теоретичних засад та змісту знанневого підходу до визначення організаційно-економічних особливостей фірми як суб'єкта економіки знань. Методологічну основу дослідження складають теорії економіки знань, мережевої економіки, інноваційного розвитку, теорії, що розкривають природу фірми.

**Вклад основного матеріалу.** Розкриття змісту знанневого підходу, по-перше, базується на положеннях неокласичної, неоінституціональної, еволюційної теорій фірми, які виступають методом виявлення та дослідження її особливостей в економіці знань. По-друге, основу характеристики фірми «з точки зору знань» становлять наукові концепції інтелектуальної організації, організації, що навчається, управління знаннями.

Відповідно до класичного і неокласичного (традиційного, технологічного) підходів фірма є, по-перше, виробничою одиницею, своєрідною переробною системою, на вході якої знаходяться ресурси, на виході — продукт. За визначенням Дж. Р. Хікса, «...підприємством (перетворюючим чинники на продукти) можна називати відокремлену економічну одиницю, функціонування якої не пов'язано з особистими потребами підприємця. Воно здобуває виробничі чинники й продає продукти; мета підприємства полягає в максимізації різниці у вартості чинників і продуктів» [2, с. 178]. А. Е. Шастітко зазначає, що фірма розглядається як виробнича функція, яка відповідає принципу технічної ефективності (максимально можливий обсяг випуску при заданій кількості використовуваних ресурсів) [3, с. 8].

А. Томпсон, Д. Формбі визначають фірму як економічний інститут, що є присутнім і діє на ринках шляхом придбання ресурсів і продажу товарів та послуг. Вона організовує виробництво і перетворює завжди обмежені ресурси на продукцію, послуги, які потім продаються на ринках, з метою максимі-



зації прибутку або мінімізації витрат [4, с. 38]. Фірма — економічний агент, що виконує функцію перетворення ресурсів на продукт на підставі мінімізації витрат з метою максимізації прибутку.

По-друге, фірма є інструментом підприємницької діяльності, організаційною одиницею бізнесу. А. Маршалл використав термін «підприємство», визначаючи ним бізнес, діло [5, с. 375]. Підприємець обирає фірму як організаційну форму ведіння бізнесу (діла) з огляду на такі її переваги, як економія від масового виробництва, акумуляція ресурсів для великомасштабного виробництва, забезпечення управління. Н. М. Розанова вказує, що згідно з технологічним підходом фірма — це такий агент, який виконує свою функцію в промисловому масштабі [6, с. 7].

Особливістю структури ресурсів фірми економіці знань є висока питома вага специфічних та інтерспецифічних інтелектуальних ресурсів, до яких належать інтелектуальні нематеріальні активи, особисті інтелектуальні ресурси працівників (їх знання, вміння, досвід, репутація), накопичені фірмою об'єктивовані знання, які виступають головним чинником, що забезпечує конкурентні переваги бізнесу. Оскільки саме інтелектуальні ресурси фірми становлять фундамент виробничої функції в умовах економіки знань, ефект масштабу трансформується в інтелектуальний ефект масштабу — віддачу від інтелектуальних ресурсів. Частка інтелектуального ефекту в загальному ефекті масштабу може слугувати показником ступеня інтелектуалізації бізнесу, набуття фірмою рис нової фірми.

Отже, спираючись на технологічний підхід, можна зробити висновок про те, що відмінними ознаками і перевагами фірми в економіці знань є:

- акумуляція інтелектуальних ресурсів;
- забезпечення управління знаннями як пріоритетним ресурсом;
- інтелектуальний ефект масштабу.

Інституціональний підхід до визначення фірми як системи довгострокових контрактів, що забезпечують економію трансакційних витрат, становить основу визначення ролі фірми в економіці знань щодо мінімізації витрат використання ринкового механізму забезпечення бізнесу знаннями та інформацією.

Головними формами знання є:

– неявне (суб'єктивне) знання як система понять, що відображують ставлення людини до дійсності та виступають продуктом її пізнавальної діяльності. Л. Федулова визначає їх як невідокремлені від людини знання, котрі можуть бути як персональними, так і колективними [7, с. 39]. Ці знання якщо і передаються, то від вчителя до учня [8, с. 7];

– явне (кодіфіковане) знання, яке є відокремленим від людини, поданим у знаковій формі чи формі символів;

– об'єктивоване знання — інтелектуальні моделі, які втілені в об'єктивній формі процесів діяльності, її інструментів та результатів [9, с. 39, 40].

Носіями неявних знань, необхідних фірмі, виступають працівники. Отже, одним із найважливіших її завдань є забезпечення виробництва інтелектуальними трудовими ресурсами. Складність цього процесу зумовлена тим, що, по-перше, оскільки знання і досвід невіддільні від працівника, фірма несе значні витрати на його пошук, з'ясування відповідності рівня його кваліфікації специфіці виробництва, аналіз його потреб, намірів, здатності до опортуністичної поведінки, укладення трудового договору та контроль за його виконанням тощо. Отже, залучення неявних знань за допомогою механізму ринку праці пов'язане із значними трансакційними витратами, зумовленими складністю пошуку, аналізу, експертизи рівня кваліфікації працівника.

По-друге, у межах фірми складно замінити висококваліфікованого працівника на іншого, що пов'язано з особливостями інтелектуальної праці, відносно якої Е. Тоффлер і Х. Тоффлер відзначають, що чим вище піднімається працівник сходами наукоємної економіки, тим меншою мірою діє принцип взаємозамінюваності працівників [10, с. 108]. Зазначені особливості залучення і використання неявних знань працівників обумовлюють значне підвищення ролі внутрішнього ринку праці у забезпеченні фірми інтелектуальними трудовими ресурсами. Окремо треба підкреслити роль у цьому процесі внутрішньофірмової системи навчання працівників, яка сприяє трансформації явних знань на неявні і навпаки.

Забезпечення діяльності фірми кодифікованими знаннями базується на використанні таких джерел, як інформаційний ринок у широкому розумінні і внутрішньофірмова трансформація неявних знань працівників на явні, що є функцією управління знаннями. При цьому використання першого із джерел пов'язано зі значними трансакційними витратами, як і придбання фірмою технологій, науково-технічних розробок, високотехнологічного обладнання, тобто об'єктивованих знань.

Таким чином, з погляду інституціонального підходу перевагою фірми економіці знань є можливість економії трансакційних витрат, пов'язаних із залученням неявних, явних та об'єктивованих знань. Внутрішньофірмовий ринок праці виступає механізмом забезпечення виробництва специфічними і інтерспецифічними трудовими ресурсами (неявні знання), управління знаннями трансформує неявні знання на явні і навпаки, здійснення власних НДДКР є засобом отримання фірмою кодифікованих і об'єктивованих знань. Розкриваючи особливості знанневого підходу, Р. Грант наводить думку Х. Демсеца, згідно з якою існування фірм є реакцією на фундаментальну асиметрію в економіці знань: для отримання знань необхідна більш висока спеціалізація, ніж для їх використання [1, с. 42].

Мікроекономічний напрямок теорії еволюційної економіки — еволюційна теорія фірми, викладена в роботах Р. Нельсона і С. Уінтера, характеризує функціонування останньої як еволюційний процес, котрий включає її заро-

дження, розвиток, перетворення, загибель на підставі нагромадження змін, навчання, пошуку, відбору, спадкування тощо. Одним з її напрямів є теорія життєвого циклу, що характеризує функціонування фірми як послідовне проходження фаз заснування, зростання, зрілості, спаду (розпаду) і заснування як створення нового господарюючого суб'єкта на базі перетворення того, що розпався [11, с. 37–39]. Еволюційна теорія є методологічною основою знанневого підходу щодо визначення змісту і напрямів організаційного розвитку фірми в умовах економіки знань на базі інновацій, мережевого принципу управління, постійного навчання.

Згідно з еволюційною теорією фірма виступає сховищем специфічних знань [12, с. 289]. Як підкреслює Х. Демсец, «...зазвичай ми визначаємо галузі і фірми в цих галузях як сховища спеціалізованих знань і спеціалізованих виробничих ресурсів, необхідних для того, щоб задіяти ці знання» [13, с. 258]. Отже, еволюційна теорія є основою тлумачення фірми як сховища знань, оскільки забезпечення ефективного використання знанневого ресурсу (управління знаннями) — найважливіша функція нової фірми.

Спираючись на розглянуті теорії, можна визначити головні складові знанневого підходу до характеристики фірми в економіці знань:

– *ресурсозабезпечення*: акумуляція фірмою інтелектуальних ресурсів, забезпечення інтелектуального ефекту масштабу;

– *економія трансакційних витрат* на базі механізму внутрішньофірмового ринку праці, трансформації неявних знань на явні і навпаки, здійснення власних НДДКР;

– *управління знаннями* з метою забезпечення виробництва неявними, явними, об'єктивованими знаннями;

– *організаційний розвиток*: інновації, мережі, навчання, культура, творчість.

Поглибленню розуміння зазначених складових знанневого підходу до фірми економіці знань сприяють наукові концепції інтелектуальної організації, організації, що навчається, управління знаннями. Розкриттю змісту зазначених концепцій присвячено праці К. Аргіріса, Т. Базана, Д. Гарвіна, М. Ф. Рубінштейна, М. К. Румізен, П. Сенге, А. Р. Фістенберга, Р. Ханта, Д. Шена та ін.

Фірма економіки знань є інтелектуальною організацією, де «... кожен індивідуум стає мікросвітом цілого, він відбиває ціле через свою поведінку. Кожен є індивідуальним віддзеркаленням мислення організації» [14, с. 30]. Якщо звернутися до визначення інтелектуальної організації (організації, заснованої на знаннях, — *knowledge-based organizations*), сформульованого відомими англійськими фахівцями у сфері теорії і практики управління Р. Хантом і Т. Базаном, то можемо дійти висновку про те, що її головним ресурсом та об'єктом управління є працівники у галузі знань (*knowledge workers*). Їх позиція полягає у тому, що інтелектуальна організація: а) розпоряджається розвиненою фізично та інтелектуально робочою силою; б) навчає мисленню

і підвищує якість навчання; в) допомагає кожному оцінити і використати на практиці всі прийоми мислення; г) озброює людей необхідним інструментарієм для розв'язання проблем; д) формує лідерів, які свідомо виділяють час на активне мислення [15, с. 140].

В умовах нової економіки фірма набуває рис організації, що навчається (learning organization), «у якій не можна не вчитися, тому що навчання вплітається в тканину життя» [9, с. 33], організації, що здатна створювати, набувати і поширювати знання, змінювати свою поведінку відповідно до нової інформації оригінальними ідеями і сучасними системами мислення [16, с. 109]. Один з основоположників теорії організації, що навчається, П. Сенге визначає останні як місце, в якому люди постійно розширюють свої можливості створення результатів, до яких вони насправді прагнуть, у якому вирощуються нові широкомасштабні способи мислення, у якому люди постійно вчаться тому, як учитися разом [17, с. 23]. К. Аргіріс і Д. Шен, праці яких присвячено розкриттю змісту зазначеної теорії, вважають, що навчання як процес засвоєння інформації і постійна адаптація до динамічного навколишнього середовища — необхідні умови функціонування організацій [18, с. 256].

До технологічних складників (дисциплін) організації, що навчається, відповідно до висновків П. Сенге в його роботі «The Fifth Discipline» належать: 1) особиста майстерність, що полягає у високому рівні знань, умінь і відповідальності персоналу; 2) формування загального бачення (створення загальної концепції) — розроблення єдиної стратегії фірми і визначення конкретних планів окремих структурних одиниць щодо її реалізації; 3) групове (командне) взаємне навчання в процесі спільної діяльності, результатом якого є зростання її ефективності; 4) когнітивні моделі (моделі менталітету), тобто глибоко вкорінені припущення, узагальнення та подання, що впливають на розуміння світу, і дії співробітників фірми; 5) системне мислення — розуміння усіма працівниками фірми залежності її загальних результатів від дій кожного з них.

На думку М. К. Румізен, кожний технологічний складник (дисципліна) слугує необхідною умовою формування організації, що навчається: а) майстерність дозволяє працівникам виявляти самих себе, спонукає їх до особистого зростання; б) загальна концепція заохочує щире зацікавлення; в) завдяки командному навчанню ціле стає більшим суми часток, оскільки команди мислять колективно; г) когнітивні моделі створюють простір для змін; д) системне мислення — це п'ята дисципліна, яка поєднує всі попередні, становить основну вісь і набір інструментів, які дозволяють людям бачити закономірності у складних системах [17, с. 23–24].

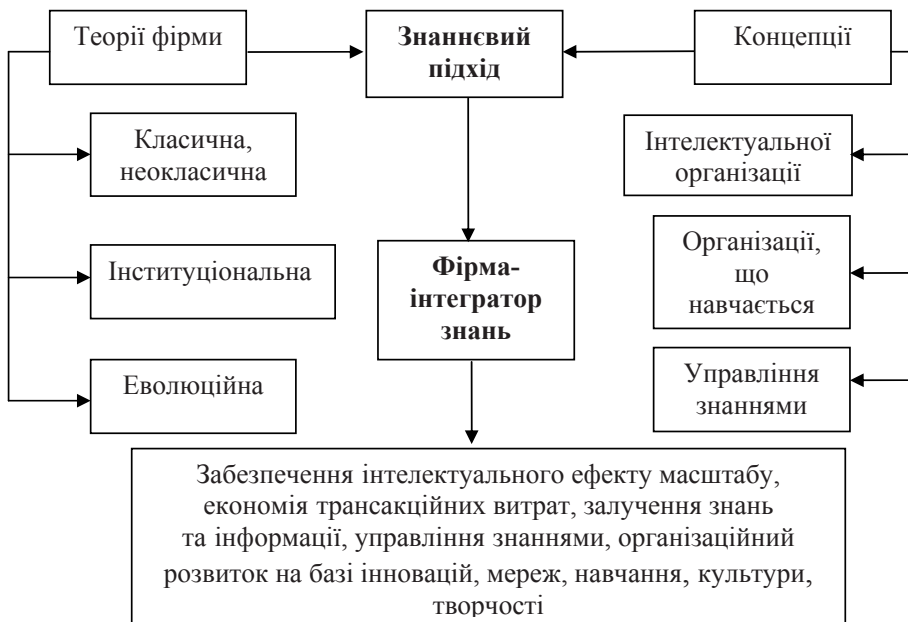
Нагромадження сучасною фірмою рис інтелектуальної підприємницької організації, що навчається, ґрунтується на створенні та ефективному використанні зазначених технологічних складників (дисциплін), що зумовлює

необхідність пошуків такої її моделі, яка б забезпечила оптимальне використання інтелектуальних ресурсів, розвиток творчості та інноваційності працівників знань.

Інтелектуальна організація не тільки використовує, а й постійно продукує знання, забезпечує їх рух у внутрішньому і зовнішньому середовищі, базується на «спіралі знань», модель якої розроблено консультантами транснаціональної консалтингової фірми «McKinsey» Ікуджиро Нонака й Хіротака Такеучі у книзі «Компания — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах». Способи перетворення знань забезпечують їх створення і накопичення в організації: а) соціалізація сприяє передаванню в процесі діалогу, обміну досвідом і навчання неявних знань від одного працівника іншому; б) екстеріоризація робить неявні знання явними; в) комбінація переносить явні знання в документи і бази даних; г) інтеріоризація за допомогою навчання і практики перетворює явні знання на неявні.

Здійснення цих процесів виступає відмітною ознакою нової фірми, для якої знання є головним ресурсом продукування інтелектуальних продуктів.

Таким чином, знаннєвий підхід до характеристики фірми в умовах економіки знань, по-перше, не суперечить, а навпаки, ґрунтується на теоріях фірми: неокласичній, неінституціональній, еволюційній. По-друге, його теоретичну основу становлять концепції інтелектуальної організації, організації, що навчається, управління знаннями (рисунок).



Теоретичні основи знаннєвого підходу до характеристики фірми економіки знань

**Висновки.** Узагальнюючи розглянуті характеристики, фірму в економіці знань можна визначити як організацію, що інтегрує знання та забезпечує їх ефективне використання з метою виробництва знаннємістких продуктів (послуг). Як пише Р. Грант, головна функція фірми — інтегрування спеціалізованих знань у товари та послуги [1. с. 59]. Відмітними ознаками і перевагами фірми як інтегратора знань є забезпечення інтелектуального ефекту масштабу, економія трансакційних витрат, пов'язаних з використанням ринкового механізму залучення знань та інформації, управління знаннями. Організаційний розвиток фірми характеризується накопиченням фірмою ознак інтелектуальної організації, що навчається: інновації, зовнішні і внутрішні мережі, навчання, культура творчості.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Грант Р. К знаниевой теории фирмы // Управление знаниями : хрестоматия : пер. с англ. под ред. Т. Е. Андреевой, Г. Ю. Гутниковой ; Высш. школа менеджмента СПбГУ. — СПб. : Высш. шк. менеджмента, 2009. — С. 37–64.
2. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Джон Ричард Хикс ; пер. с англ., общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтов. — М. : Прогресс, 1993. — 488 с. — (Экономическая мысль Запада).
3. Шаститко А. Е. Новая теория фирмы : [монография] / А. Е. Шаститко. — М. : Эконом. ф-т МГУ : ТЕИС, 1996. — 135 с.
4. Томпсон А. Экономика фирмы / Артур Томпсон, Джон Формби ; пер. с англ. Ю. В. Шленов. — М. : БИНОМ, 1998. — 544 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. / Альфред Маршалл. — М. : Прогресс, 1993. — (Экономическая мысль Запада. Для научных библиотек). — Т. 1. — 1993. — 416 с.
6. Розанова Н. М. Фирма в экономической системе / Н. М. Розанова. — М. : Эконом. фак. : ТЕИС, 1998. — 285 с.
7. Федулова Л. І. Концептуальні засади економіки знань / Л. І. Федулова // Екон. теорія. — 2008. — № 2. — С. 37–59.
8. Экономика знаний : кол. монография / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. ; отв. ред. В. П. Колесов. — М. : ИНФРА-М, 2008. — 432 с.
9. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества : монография / С. М. Климов. — СПб. : ИВЭСЭП : Знание, 2002. — 199 с.
10. Тоффлер Э. Революционное богатство / Эдвин Тоффлер, Хейди Тоффлер ; пер. с англ. М. Султановой, Н. Цыркун ; под общ. ред. А. Александровой. — М. : АСТ : АСТ МОСКВА : ПРОФИЗДАТ, 2008. — 569 с.

11. Попов Е. В. Миниэкономика : монография / Е. В. Попов, А. И. Татаркин. — М. : Наука, 2003. — 487 с.
12. Уитнер С. Дж. Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации / Сидней Дж. Уитнер // Природа фирмы ; под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера ; пер. с англ. М. Я. Каждан. — М. : Дело, 2001. — С. 268–293.
13. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы / Харолд Демсец // Природа фирмы ; под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера ; пер. с англ. М. Я. Каждан. — М. : Дело, 2001. — С. 237–267.
14. Рубинштейн М. Ф. Интеллектуальная организация. Привнеси будущее в настоящее и преврати творческие идеи в бизнес-решения / Моше Ф. Рубинштейн, Айрис Р. Фистенберг А. ; пер. с англ. С. А. Попов. — М. : ИНФРА-М, 2003. — XVI, 192 с.
15. Хант Р. Как создать Интеллектуальную организацию / Рикки Хант, Тони Базан ; пер. с англ. С. А. Попов. — М. : ИНФРА-М, 2002. — 230 с.
16. Гарвин Д. Создание научающейся организации // Управление знаниями : хрестоматия : пер. с англ. под ред. Т. Е. Андреевой, Г. Ю. Гутниковой; Высш. шк. менеджмента СПбГУ. — СПб. : Высш. шк. менеджмента, 2009. — С. 109–133.
17. Румизен М. К. Управление знаниями / Мелисси Клемонс Румизен ; пер. с англ. отв. ред. А. А. Подщеколдин. — М. : Аст : Астрель, 2004. — XXVIII. — 318 с.
18. Кихлер Э. Психологические теории организации // Психология труда и организационная психология / Эрих Кихлер, Катя Майер-Пести, Ева Хофманн ; пер. с нем. П. А. Шепилова. — Харьков : Гуманитар. центр, 2004. — Т. 5. — 312 с.

## **ФИРМА В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ: ЗНАНИЕВЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ**

**Марченко О. С.**

Раскрыто содержание знаниевого подхода к характеристике особенностей фирмы в условиях экономики знаний. Определена теоретическая основа исследования экономической природы новой фирмы, которую составляют неоклассический, неинституциональный, эволюционный подходы, концепции интеллектуальной организации, обучающейся организации, управления знаниями. Обосновано определение фирмы как интегратора знаний. Раскрыт интеллектуальный эффект масштаба.

**Ключевые слова:** знаниевый подход, фирма как интегратор знаний, интеллектуальный эффект масштаба, транзакционные издержки привлечения знаний.

## **FIRM IN THE KNOWLEDGE ECONOMY: THE KNOWLEDGE-BASED APPROACH TO DETERMINING THE ECONOMIC NATURE**

**Marchenko O. S.**

The content of the knowledge-based approach to the characteristics of the firm in the knowledge economy is covered. The theoretical fundament of study of the economic nature of the new firms, It's based on the neo-classical, neo-institutional, evolutionary approaches, on the concept of intellectual organization, learning organization, knowledge management. The definition of the firm as an integrator of knowledge, intellectual scale is proved.

**Key words:** the knowledge-based approach, the firm as an integrator of knowledge, intellectual scale, transaction costs of attracting knowledge.

УДК 330.338

## **РОЛЬ СУЧАСНОЇ КРИЗИ В СТАНОВЛЕННІ НОВИХ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ**

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

*Розглянуто роль сучасної кризи у становленні нових умов функціонування української економіки. Досліджено існуючі наукові позиції відносно причин появи сучасної світової (планетарної), національної (української) економічної кризи та проблем, що виникають при визначенні шляхів їх подолання.*

**Ключові слова:** *світова (планетарна) економічна криза, національна (українська) економічна криза, модернізація, рекапіталізація, нові умови та вимоги.*

**Актуальність проблеми** визначається станом світової та української економіки, який характеризується суттєвим погіршенням усіх макроекономічних показників, спадом ВВП, зростанням рівня безробіття, інфляції, зниженням платоспроможності країн та їх населення. Економічна наука, на жаль, виявилася недостатньо здатною вчасно передбачити тенденції появи такої масштабної і системної фінансово-економічної кризи, що й примусило видатних економістів світу звернути увагу на розроблення теоретичних і практичних питань її пізнання та подолання. Науковці України також активізували зусилля на вирішенні питань пошуку нових умов функціонування країни



в кризовий та позакризовий періоди з метою забезпечити формування ефективного механізму подальшого соціально-економічного зростання і розвитку.

**Аналіз останніх джерел і публікацій, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми.** Дослідження теоретичних та практичних аспектів впливу кризи на світовий ринок, а також на економічний стан національних економік деяких країн, пошук ефективних шляхів подолання наслідків кризи відображено в працях відомих зарубіжних та вітчизняних економістів: П. Самуельсона, Дж. Стіглиця, П. Кругмана, Дж. Сороса, Ж. Атталі, В. Гейця, О. Яременка, Ю. Пахомова, О. Пасхавера, А. Новак та ін.

При науковому аналізі причин світової кризи і обґрунтуванні засобів мінімізації її наслідків, а також превентивних заходів на майбутнє більшість дослідників методологічно вірно розглядають кризові явища із двох боків: впливу екзогенних (внутрішніх) та ендегенних (зовнішніх) чинників. Саме такий підхід дає змогу визначити специфічні та загальні риси або прояви економічної кризи. Пізнання причин кризи виступає необхідною основою для розроблення урядами та міжнародними інституціями антикризових програм з підвищенням уваги до формування протидії негативним внутрішнім чинникам, більш ефективної нейтралізації впливу зовнішнього середовища.

У літературі спостерігається обмеженість пропозицій відносно ефективних механізмів нівелювання взаємовпливу негативних наслідків світової кризи на національну економіку і навпаки.

**Формулювання мети статті.** Практика виходу країн із світової економічної кризи свідчить про її затяжний характер і обґрунтовує необхідність подальшого дослідження причин сучасної кризи та особливостей формування планетарного і національного механізмів подолання кризових наслідків, які у багатьох країнах охопили всі сторони життя населення, що гостро реагує на спробу реалізації антикризових заходів переважно за їх кошт. Тому метою цього дослідження є подальший аналіз характерних рис сучасної планетарної економічної кризи та її ролі у становленні нових умов функціонування української економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Вплив кризи на подальший соціально-економічний і політичний розвиток країни має дуалістичне значення: по-перше, сприяє появі негативних наслідків для соціально-економічного розвитку країн, уряд яких неспроможний вчасно здійснити антикризові заходи, мінімізувати вплив кризи, що робить її системно охоплюючою всі сторони життєдіяльності людини, колективу, суспільства та несе загрозу безпеці існування держави; по-друге, має позитивне значення, пов'язане із загостренням головних суперечностей, що може бути використано як інструмент подальшого кардинального перегляду основних правил та принципів поведінки всіх

суб'єктів господарювання, реформування структури економіки, форм і методів регулювання економічного та соціального розвитку. Для раціональної зміни механізму системи господарювання важливо насамперед визначити причини сучасної кризи, потім на основі використання теоретичних висновків та пропозицій провідних зарубіжних і вітчизняних економістів розробити певну сукупність шляхів її подолання.

Так, лауреат Нобелівської премії (1970 р.) П. Самуельсон у інтерв'ю газеті «The Independent» від 19 січня 2009 р. пропонував шукати середній шлях, зайнявши позицію центриста. Не тому, що вам важко прийняти рішення. Ліворуч — збанкрутілі ідеї Маркса, Леніна, Сталіна, Кастро та Мао. Це були такі наскріжні камені, які використовувалися при організації економіки цілих країн. Праворуч — екстремістські погляди лібертаріанців з пострейганівської компанії. Нерегульовані ринки можуть самі себе поховати. Мораль: будьте центристом, ухвалюючи рішення щодо того, як допомагати біднякам і середньому класу. Центрист може домогтися тільки обмеженого успіху, зменшивши ті прояви нерівності, які неминуче супроводжують ринкові системи. Це аж ніяк не завдання повної ліквідації нерівності. Переслідування цієї недосяжної, донкіхотської мети може стати вірним шляхом, яким сучасний світ знову повернеться до стадії стагнації [1].

Другий лауреат Нобелівської премії (2001 р.) Дж. Стіглиць запропонував реформувати і переналагодити всю світову фінансову систему; урядам ретельніше регулювати фінансові установи, фінансові продукти та рухи капіталу; створити всесвітню регулюючу організацію для фінансових ринків, яка допомагала б відслідковувати і вимірювати системні ризики; провести радикальну реформу глобальної системи резервів та інститутів, що існують [2].

П. Кругман, також лауреат Нобелівської премії (2008 р.), запропонував: по-перше, зробити так, щоб кредит знову почав працювати; по-друге, реформувати систему таким чином, щоб ця криза не повторювалася [3].

Видатний підприємець, фінансист та філантроп Дж. Сорос заявив, що сучасна економічна криза була викликана: здуванням «супербульбашки» на фінансових ринках, що утворився протягом останніх трьох десятиліть унаслідок сполучення лібералізації економічних процесів і втручання регуляторів, накладення бумів на ринках акцій, сировинних товарів, нерухомості та нових фінансових інструментів; глобалізації фінансових ринків та інститутів без відповідної глобалізації регуляторів. З метою запобігання розгортанню кризових процесів у фінансовому секторі та національній економіці важливо регулювати не тільки пропозицію грошей, а й доступність кредиту [4].

Французький економіст Ж. Атталі, теоретик концепції «нового світового порядку», у книзі «Світова економічна криза. А що далі?» також приділив достатньо уваги заходам щодо усунення наслідків світової кризи і недопущення

її в таких масштабах у майбутньому. Серед цих заходів особливе значення мають: розв'язання проблеми зростання боргів провідних країн світу (США — дефіцит бюджету 12 % — 1,3 терадолара, борг країни — 54 терадолара, що перевершує розмір світового ВВП, загальний борг американців у 2007 р. досяг 350 % ВВП; борг Великої Британії перевищив 80 % ВВП, а борг Японії перевищує 180 % ВВП); розв'язання суперечностей між поглибленням соціальної нерівності та обмеженням попиту, бурхливим планетарним розвитком ринку і внутрішньодержавним розвитком демократії, правового простору; наведення порядку в кожній національній економіці, а потім встановлення наднаціонального управління та введення планетарної регламентації переорієнтації розвитку світової економіки та контролю за фінансовими ринками [5, с. 71, 112, 125, 142, 154].

С. Буковинська, Т. Унковська, О. Яременко у статті «Шляхи подолання фінансової кризи в Україні» визначили причинами сучасної кризи української економіки дію сукупності внутрішніх та зовнішніх чинників: випереджальне зростання фінансового сектору відносно реального сектору економіки; застарілу структуру економіки; незавершеність ринкової трансформації; залежність внутрішнього ринку країни від зовнішньої кон'юнктури [6, с. 48–52].

В умовах сучасної кризи видається важливою зміна орієнтації державної антикризової політики з традиційних заходів щодо забезпечення економічного зростання шляхом підвищення цін на комунальні послуги, замороження рівня заробітної плати, пенсій, стипендій та соціальних виплат у цілому, що влада називає «непопулярними реформами», на перехід до впровадження у практику систематичних дієвих кроків, спрямованих на підвищення продуктивності суспільної праці, конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, мінімізацію економічного, політичного, державного монополізму, усунення тінізації і криміналізації економіки та інших негативних чинників життя, а також обмеження темпів зростання реальної влади олігархічних угруповань. Без повернення довіри населення до влади та її інститутів неможливо забезпечити демократичними засобами вихід із кризи, яка в Україні, як відомо, має системний характер. Про це свідчать висновки більшості авторів — економістів, філософів, політологів, юристів та фінансистів. Наприклад, Ю. Пахомов у статті «Україна реагує на деградацію і свавілля симпатією до Росії» відмічає, що Україна, зтягнута у пастку згубної моделі, взято деградувала й нині терпить крах. І рік тут не тільки в лідерстві за глибиною падіння у період світової кризи. Країна, що вважалася на старті суверенності, за європейськими мірками, передовою, усі роки послідовно поступалася позиціями навіть технологічно відсталим сусідам. Більш небезпечною виявилася катастрофічна деградація людського капіталу: погіршення демографічних показників — скорочення населення з 52 млн до 46 млн;

масштабна (1/4 працездатного населення) трудова міграція; Україна вже на початку ХХІ ст. посіла перші місця по захворюваності на СНІД та туберкульоз, а відповідно до недавнього планетарного обстеження ВООЗ (Всесвітньої організації охорони здоров'я) лідирує за депресивністю [7].

Сучасну кризу слід розглядати не тільки як лихо, що виникло об'єктивно в результаті дії відповідних процесів, які суттєво порушили збалансованість і пропорційність розвитку світової економіки і національних економік більшості країн світу, а й як ресурс, що дає додатковий імпульс урядам і народам кардинально переглянути свої погляди, ціннісні орієнтації, економічну поведінку відносно умов людського розвитку, збереження довкілля, бурного поширення негативних наслідків глобалізації. Криза потребує реформування структури світової і національної економік, яка б була адекватна новим вимогам, що виникають так швидко, що людство останні два роки показує неспроможність їх розшифрувати і об'єднати зусилля на прийняття та цілеспрямовану реалізацію програмних антикризових дій. Так, пропорція між питомою вагою продукції матеріального виробництва, що знижується, і зростаючою часткою сфери послуг, а також фінансового сектору у валовому суспільному продукті розвинених країн раніше свідчила, поряд з іншими чинниками та умовами, про позитивну тенденцію до трансформації індустріального способу виробництва в постіндустріальний тип виробництва і суспільства. Однак з початком сучасної фінансової та економічної кризи світова економічна думка почала трохи переглядати свої погляди на динаміку цієї пропорції і частково визначати її вже як диспропорцію, що стала наслідком надмірного захоплення суб'єктами господарювання розвитком віртуальної економіки і капіталу – індикаторів зростання не забезпеченої реальними цінностями грошової маси, яке спостерігається протягом останніх тридцяти років. Саме це негативно позначилося на механізмі функціонування фінансового сектору економіки більшості країн, їх фондових ринків і стало особливо яскраво виявлятися з 2008 р. на світовому фінансовому ринку, а потім і на всьому економічному просторі світової економіки. Такої за ступенем поширеності і негативними наслідками світової економічної кризи, за оцінками більшості економічних експертів, світ ще не знав. У Рекомендаціях щодо економічних та інституціональних реформ 2009 р., які були підготовлені групою міжнародних та українських експертів, у тому числі експертів Аналітично-дорадчого центру Блакитної стрічки, підкреслюється, що Україна виявилася особливо вразливою до світової фінансової та економічної кризи через повільне просування реформ. Безпрецедентна криза стала своєрідним лакмусовим папірцем, що виявив вади в інституціональному середовищі та економічній базі [8, с. 4]. Тому економісти змушені знову зосередити увагу на необхідності подальшого дослідження проблеми розвитку реального сектору економіки як

у національному, так і в глобальному масштабі, але вже в нових умовах світової кризи і надалі в позакризовий період, на тому, які співвідношення слід вважати динамічними та прогресивними між продукцією промисловості, сільського господарства, галузями ринкової інфраструктури, послугами, пов'язаними із забезпеченням якісного функціонування людини, зростанням тривалості її життя, освіти, стану здоров'я, відпочинку, способу життя та фінансового сектору економіки. При цьому важливо правильно визначити загальний підхід до обґрунтування відповіді на питання, що постають перед економістами. На наш погляд, не існує єдиної відповіді на ці питання для всіх країн світу незалежно від рівня соціально-економічного, національного, політичного та історичного розвитку. Помилка керівництва країн, у яких поширюється економічна криза, полягає саме у тому, що вони у своїх рішеннях з регулювання макроекономічних пропорцій ігнорують специфіку власних країн, історично сформованого міжнародного поділу праці, традицій, менталітету народу, рівня готовності перейти не просто від перехідної економіки до реалізації механізму ринкової економіки, а й від індустріального типу цивілізаційного розвитку до постіндустріального суспільства, в якому головним чинником економічного розвитку покликані виступати знання, інформація та інноваційна діяльність. У розділі 3 «Вдосконалення управління підприємствами державної власності» А. Єфименко, О. Пасхавер та Л. Верховодова обґрунтували оновлені рекомендації на 2009 р.:

– прискорити процес виведення держави із комерційної діяльності шляхом приватизації, концесій, державноприватного партнерства; усі належні державі пакети акцій, які не є контрольними, слід продати;

– перед приватизацією перетворити усі державні підприємства на акціонерні товариства або товариства з обмеженою відповідальністю та замінити систему безпосереднього відомчого управління державними підприємствами більш ефективними та прозорими механізмами корпоративного управління;

– встановити обов'язкові вимоги до компаній, у яких державний пакет акцій більше 50 %, про застосування вимог до моделі управління, незалежного аудиту, оприлюднення фінансової звітності, які передбачені Законом України № 514-VI «Про акціонерні товариства» для публічних акціонерних товариств; створити систему моніторингу та контролю за фінансовими ризиками на підприємствах державної власності від 17 вересня 2008 р.;

– організувати відкриті слухання (парламентські дебати) для обговорення доречності існування державних холдингових компаній і фінансових результатів їх діяльності;

– відокремити функцію держави як власника від функції держави як регулятора; створити окрему державну установу для управління державними акціями; розглянути можливість формування реєстру організацій, що могли б

пропонувати кандидатури директорів для обрання до наглядових рад підприємств, що належать державі;

– скасувати закони України «Про холдинги в Україні» та «Про управління об'єктами державної власності», всі пільги та спеціальні режими, встановлені для державних компаній;

– покласти на наглядові ради відповідальність за контроль над менеджментом державних компаній (зокрема, право обирати/звільняти виконавчий орган без зазначення причин). Також результати повинні бути надані їх спостережним радам. Слід установити відповідальність членів спостережних рад за порушення їх обов'язку діяти виключно в інтересах компаній. Участь державних службовців у спостережних радах державних компаній заборонити;

– уникати нерівного ставлення до державних і недержавних підприємств, у тому числі в будь-яких нових законодавчих актах і політичних заходах, спрямованих на боротьбу з кризою; уряд повинен уникати витратити кошти на підтримку неефективних державних компаній [8, с. 26–29].

Викликає певний сумнів пропозиція авторів рекомендацій про те, що основою фігурою в економічному середовищі повинен виступати приватний власник [8, с. 27]. У Конституції та Господарському кодексі України затверджено положення про рівність усіх форм власності, принцип економічної свободи та конкуренції [9], реалізація яких неможлива в умовах упровадження встановлення на переважну роль суб'єктів господарювання приватного сектору економіки. Певний інтерес викликає й те, що в 2009 р. Нобелівську премію було присуджено американській вченій Е. Остром за досягнення в галузі економічного управління, обґрунтування переваги функціонування фірм колективної власності порівняно із приватними.

А. Новак у монографії «Як підняти українську економіку» запропонував функціональну модель високоефективної української економіки в умовах розвитку глобалізованого світового економічного простору. Ця економічна модель працює на трьох функціях: виробництва, продажу, розподілу результатів продажу. Головною проблемою української економіки є низька ефективність кожної із означених трьох функцій. Автор пропонує варіант її розв'язання шляхом корпоратизації вітчизняних підприємств, які повинні бути створені на 39 ринках кінцевої продукції: від ринків продовольчих товарів, побутової техніки, одягу до високотехнологічних ринків космічних апаратів, літакобудування, комп'ютерних та програмних товарів [10].

Сучасна фінансово-економічна криза, що має системний характер, охоплює економічні, політичні, соціальні, культурні і правові складові держави та суспільства. Доцільним є використання державної програми проведення модернізації в Україні як комплексного заходу подолання сучасної кризи, введення ретельного контролю і підвищення відповідальності керівництва

країни за прийняття рішень. При цьому важливо дотримуватися спадкоємності та послідовності в роботі урядів, відсутність чого призводить до дискредитації рішень та гальмування темпів виходу країни із кризи. Так, введення обмежень на дострокове, а на практиці й термінове, розірвання депозитних договорів у 2005 і в 2008–2009 рр. Національним банком України є прямим порушенням ст. 41 Конституції України. Це негативно позначилося на рівні довіри населення (вкладників — головних інвесторів розвитку економіки) країни, яке масово забиравало свої внески, що катастрофічно скоротило можливості банків у кредитуванні реального сектору економіки. Довіра — одна з головних характеристик соціального капіталу, без якої неможливе ефективне здійснення будь-яких перетворень в економіці та суспільстві. При цьому НБУ проводив маніпуляції з курсом валюти (її ревальвацію, а потім девальвацію), що знецінило національну грошову одиницю приблизно на 60 % і стимулювало різке зниження купівельної спроможності споживачів. Усе це суттєво загостило прояви фінансової та економічної кризи в країні, сприяло падінню ВВП за 2008–2009 рр. приблизно на 15 %. Українська економічна криза поєдналася зі світовою кризою, що істотно звузило можливості експорту продукції металургії, хімічної промисловості, сільського господарства, будівництва та підсилило падіння виробництва не тільки в цих галузях, а й у тих, що пов'язані з ними технологічними виробничими зв'язками.

Основні риси кризи 90-х рр. в Україні з новою силою стали виявлятися й на сучасному етапі, але у більш складних, непередбачених формах і наслідках. Економічна криза в країні підсилюється також тим, що вона викликана і супроводжується політичною і правовою (конституційною) кризою щодо нездатності представників і керівників гілок влади згуртуватися навколо загальної мети — подолання кризових явищ як усередині країни, так і у світовому масштабі, забезпечення виконання чинної Конституції, а якщо сформувалася єдина думка про необхідність внесення змін до Основного Закону держави, то це робити треба рішуче, відповідно з існуючими процедурами конституційного права. Загострення суперечностей між гілками державної влади в Україні, що спостерігалися останні п'ять років, виступає причиною, яка сприяє зростанню проявів економічної кризи та робить її системною, більше затяжною і непередбаченою за своїми наслідками. В таких умовах дуже проблематично сподіватися на можливість виконавчої влади забезпечити модернізацію пріоритетних галузей реальної економіки, кардинально змінити правила поведінки суб'єктів банківської системи, які повинні функціонувати за законами ринкової економіки, що в умовах конкурентної боротьби вимагають зберігати тільки ефективні банки і банкрутувати слабкі. Такий процес повинен супроводжуватися концен-

трацією і централізацією банківського капіталу, утворенням монополістичного банківського капіталу та ефективної банківської системи, що здатна виконувати всі свої функції.

Під впливом світової фінансової кризи та відповідних заходів урядів багатьох країн, спрямованих на порятунок їх банківської системи шляхом рефінансування та рекапіталізації слабких банків за рахунок коштів бюджету, уряд і НБУ ухвалили рішення щодо проведення модернізації банківської системи, реформування її структури цивілізаційним методом рекапіталізації, тобто входження капіталу держави в капітал банку. 10 червня 2009 р. на засіданні Кабінету Міністрів України було прийнято постанову щодо участі держави у капіталізації трьох банків: ВАТ «Родовід Банк», АКБ «Київ» та ВАТ АБ «Укргазбанк» із кількістю вкладників більше 700 тис. чол. Уряд планував увести облігації внутрішньої державної позики з погашенням у 2017–2019 рр. (доходністю 9,5 % річних) на суму 9 млрд 473,81 млн грн у статутний капітал цих банків. Так, розмір капіталізації «Укргазбанку» — 3,1 млрд грн, а частка держави в його статутному капіталі — 81,58 %; «Родовід Банку» — 2 млрд 808,515 млн грн, частка держави — 99,97 %; банку «Київ» — відповідно 3 млрд 565,294 млн грн і 99,94 %. При цьому попередній уряд керувався метою повернути довіру і гарантувати задоволення інтересів вкладників банків шляхом значного збільшення банківського капіталу та зміни форми власності із приватної (акціонерної) на державну. Рекапіталізація при цьому виступає як інструмент модернізації банківської системи з метою істотного оновлення її структури й усунення проявів фінансової кризи. Банківська система повинна бути адекватною інтересам вкладників, економіки і держави в цілому, що дозволить їй бути ефективною та виконувати всі свої функції та одержувати зароблений прибуток.

Характерними рисами адресної рекапіталізації є: по-перше, зміна приватної форми власності банків на державну шляхом випуску облігацій держави, що надає їй права власності 81,51–99,97 % статутного капіталу цих банків; по-друге, встановлення нової моделі державного управління в цих банках; по-третє, кількість банків у банківській системі не змінюється, а перерозподіляється на користь державних банків на три одиниці, тобто концентрація банківського капіталу відбувається, але вона не супроводжується його централізацією; по-четверте, ці банки тимчасово функціонуватимуть як спеціальні державні банки, тому їх не включають у систему державних ощадних банків. Після стабілізації та відновлення платоспроможності банків і повернення до них довіри вкладників планувалося продати отримані в результаті капіталізації державні частки банків, тобто перевести їх у приватну форму власності; по-п'яте, рекапіталізація — інноваційна форма націоналізації та інструмент сучасної модернізації світової банківської системи. Які негативні



наслідки можливо очікувати від рекапіталізації банківської системи в Україні, де діють специфічні умови: висока питома вага тіньової економіки, корупційні явища, правовий нігілізм населення, суперечності між урядом і НБУ, значний спад виробництва в реальній економіці? На думку В. Гейця, тотальна недовіра суспільства до дій влади призводить до відсутності ефективної взаємодії держави і недержавного сектору економіки. Дефіцит суспільної довіри не дозволяє хоча б частково вивести з тіньового обігу (щонайменше 40 % ВВП, або 400 млрд грн) і з наявних заощаджень населення (від 30 до 60 млрд дол) гігантські обсяги додаткових внутрішніх ресурсів, на які сьогодні так потребує економіка в цілому [11].

**Висновки.** Світова економічна криза загострює потреби у проведенні модернізації пріоритетних сторін реального господарського та соціального життя, внутрішньої і міжнародної політики держави. Модернізація залишається найефективнішим шляхом подолання наслідків кризи та створення умов для формування системи захисту людського розвитку. При цьому (проект) стратегії національної модернізації України до 2020 р. [12] повинні тісно взаємодіяти із Конституцією країни, реалізація цих положень в економіці і суспільстві приведе до досягнення нової моделі формування розвитку економіки та людського потенціалу країни. Досить важливим є підвищення комплаєнтності громадян країни стосовно виконання юридичних норм та практичного забезпечення дії принципу «Закон обов'язковий для всіх» з постійним контролюванням його виконання. Найбільш наочно це можна проілюструвати на прикладі реалізації конституційних прав і свобод людини, без досягнення яких неможливо забезпечити безпеку економічного розвитку країни, кожного її громадянина і суспільства в цілому. Вимоги сучасної економічної кризи суттєво актуалізують зазначені проблеми, адекватне розв'язання яких і покликане стати відповіддю урядів і народів країн світу на потребу об'єднання навколо досягнення мети подолання її наслідків.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Самуэльсон П. В экономической политике Обаме разумнее всего выбрать средний путь // The Independent. — 2009. — 19 янв.
2. Stiglitz Joseph E. Markets Can't Rule Themselves // Newsweek. — 2008. — 31 дек. <http://www.newsweek.com/id/177447>.
3. Krugman Paul. What to do // The New York Review of Books. Vol. 55, № 20. December 18, 2008.
4. Кокшаров А. Обманчивый рынок / А. Кокшаров // Эксперт Online. — 2009. — 9 дек.
5. Аттали Ж. Мировой экономический кризис. А что дальше? / Ж. Аттали. — СПб. : Питер, 2009. — 176 с.

6. Буковинська С. Шляхи подолання фінансової кризи в Україні / С. Буковинська, Т. Унковська, О. Яременко // Екон. теорія. — 2009. — № 2. — С. 47–60.

7. Пахомов Ю. Украина реагирует на деградацию и беспредел симпатией к России / Ю.Пахомов. — 2010. — № 7. — 19–25 февр.

8. Рекомендації щодо економічних та інституціональних реформ 2009 р. в Україні / Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки. — Київ, квіт. 2009 р. — 145 с.

9. Конституція України. — Х. : Одиссей, 2006. — 48 с.

10. Новак А. Як підняти українську економіку : монографія / А. Новак. — К. : Гнозис, 2007. — 344 с.

11. Геєць В. М. Антикризові міри в Україні приречені на невдачу / В. М. Геєць // Дзеркало тижня. — 2009. — № 16. — 15 трав.

12. Стратегія національної модернізації. Україна 2020 (Проект) / М-во екон. України. — Режим доступу : [http://www.radakmu.org.ua/uk/neus\\_and\\_report/1079.html](http://www.radakmu.org.ua/uk/neus_and_report/1079.html). [ред.] Історія.2009-06-23.

## **РОЛЬ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА В СТАНОВЛЕНИИ НОВЫХ УСЛОВИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Мамалуй О. О.**

Рассмотрена роль современного кризиса в становлении новых условий функционирования украинской экономики. Исследованы научные предложения относительно причин появления современного мирового (планетарного), национального (украинского) экономического кризиса и проблем, которые возникают при определении путей их преодоления.

**Ключевые слова:** мировой (планетарный) экономический кризис, национальный (украинский) экономический кризис, модернизация, рекапитализация, новые условия и требования.

## **THE ROLE OF PRESENT CRISIS IN FORMATION OF NEW CONDITIONS IN FUNCTIONING OF UKRAINIAN ECONOMY**

**Mamaluy A. A.**

In article the role of present in formation of new conditions in functioning of Ukrainian economy is considered. The author researches existing scientific propositions concerning the reasons of appearance of present global (planetary), national (Ukrainian) economic crisis and problems which arise at determination of ways of their overcoming.

**Key words:** global (planetary) economic crisis, national (Ukrainian) economic crisis, modernization, recapitalization, new conditions and requirements.

УДК 338.46:61

## ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ І ПРАКТИКА РЕФОРМУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

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

*Присвячено аналізу інституційного середовища охорони здоров'я, продукування ним додаткових витрат, які не супроводжуються збільшенням її соціально-економічної ефективності. Розглянуто особливості прояву асиметрії інформації в охороні здоров'я перехідної економіки інверсійного типу, її посилення тіньовою економікою. Запропоновано шляхи реформування галузі з урахуванням світових тенденцій і оптимізації витрат в умовах обмежених медичних ресурсів.*

**Ключові слова:** охорона здоров'я, інституційне середовище, асиметрія інформації, соціально-економічна ефективність, тіньова економіка.

**Актуальність проблеми.** Економічні реалії України, що сформувалися під впливом світової фінансово-економічної кризи і внутрішньої нестабільності, призвели до наростання дефіциту державного бюджету. За різними даними, у 2009 р. він становив від 6,5 до 11,5 % ВВП. Продовження співпраці з МВФ змушує новий уряд України вдаватися до ретельної економії. По-перше, це одна з умов кредитування; по-друге, державний борг у 2009 р. становив 33 % ВВП і його подальше збільшення загрожує національній безпеці країни. Деякі економісти, наприклад В. М. Пинзеник, наполегливо проголошують необхідність скорочення державних витрат [1]. Проте ця пропозиція не стикується з обґрунтуванням необхідності збільшення інвестицій у людський розвиток взагалі і охорону здоров'я зокрема. Інші науковці — Л. Богуш, В. Бойков, Ю. Васильчук, Є. Ковжарова, В. Куценко, Я. Остафійчук, І. Солошенко, Г. Тарасенко, В. Шипуліна наполягають саме на збільшенні фінансування галузі та поліпшенні на цій основі здоров'я людей. Схожа думка лунала і під час передвиборчої кампанії від головного хірурга Києва, який агітував за нового президента, бо той обіцяв збільшити на 10 % фінансування охорони здоров'я [3]. Суперечність між цими поглядами посилюється особливостями інституційного середовища медицини, яке підживлює потребу в додаткових грошах. Вона має бути розв'язана двома шляхами: значним збільшенням доходів державного бюджету і ВВП та оптимізацією видатків на охорону здоров'я.

**Мета** статті полягає в обґрунтуванні альтернативи збільшенню фінансування галузі з огляду на інституційне середовище медицини, тобто необхідності стримування непродуктивних витрат на галузь та підвищення її соціально-економічної ефективності як одного із шляхів поліпшення здоров'я населення та оздоровлення фінансового стану країни.

**Вклад основного матеріалу.** Охорону здоров'я розглядають як регулювання державою спеціалізованого комплексу організацій, що надають лікувально-профілактичні послуги. Зазвичай до них відносять поліклініки, стаціонари, диспансери, станції швидкої допомоги, пологові будинки, науково-дослідні інститути, індивідуально практикуючих лікарів. Однак інституціональна структура, а також сама сутність медицини набагато складніші за просту сукупність спеціалізованих закладів. Вони охоплюють комплекс норм, що обмежують і формують рамки можливого у поведінці медичних фахівців відповідно до субординації, їх взаємини з пацієнтами та родичами. Лікарський обов'язок, честь і вміння зберігати лікарську таємницю, діяти сумлінно дуже відрізняють відносини між лікарями і пацієнтами від традиційних відносин між виробниками та споживачами продуктів або послуг. Норми спілкування в медицині задають також релігія, узвичаєна в суспільстві мораль, традиційні цінності. Тому медицина — це соціально-економічний інститут, який відіграє основну роль — збереження життя людини, суспільства та людства загалом, тобто цей інститут об'єктивно позначений консерватизмом. Ця риса дуже сильно відрізняє його від суто економічних інститутів, які схильні до більш динамічного розвитку.

Консерватизм медицини обумовлено також тим, що вона поєднує в собі біологічний та соціальний початки. Анатомія та фізіологія людини не змінюються під час переходу від одного соціально-економічного ладу до іншого або від індустріальної цивілізації до постіндустріальної. Будь-які інновації в медицині, зокрема економічні, сприяють тому, що темпи економічних перетворень в охороні здоров'я відстають від темпів реформування в інших сферах людської діяльності. Головне в цьому випадку — послідовне формування якості інститутів, які сприяють ефективній охороні здоров'я. В іншому випадку, коли здійснюються різкі і некомплексні зміни, можливі суперечності. Так сталося з перепорядкуванням законодавцями України первинної ланки на селі місцевим радам без формування нової системи економічних відносин. На практиці це призвело до того, що кошти, передбачені на потреби лікувальних закладів, розподіляють сільські голови без досвіду і розуміння проблем охорони здоров'я. Прикладом «шарахання» з одного боку в інший стали також спочатку дозвіл офіційних платних медичних послуг постановою Кабінету Міністрів України від 17 вересня 1996 р. № 1138, а потім їх заборона, бо Конституційний Суд України в 1998 р. ухвалив рішення про визнання їх недійсними. Але за час дії постанови легальні платежі в медицині трансформувалися

лися в норму і згодом перетворилися на нелегальні. Такий же інституційний чинник зростання тіньової економіки спрацював у 2009 р. Спочатку Кабінет Міністрів України приймає розпорядження № 420 від 14 квітня 2009 р., яке знову ж таки дозволяє медичним закладам надавати платні послуги за так званий підвищений комфорт, але вже в жовтні воно скасовується, оскільки не відповідає ст. 49 Конституції України.

Ще один приклад — 20 жовтня 2009 р. Верховна Рада України ухвалює Закон «Про мораторій на підвищення цін і тарифів на лікарські засоби та виробу медичного призначення». 30 жовтня 2009 р. уряд видає постанову № 1154 «Про встановлення граничних рівнів цін на окремі лікарські засоби і виробу медичного призначення». В той же час Президент України, навпаки, ветоє парламентський закон. Де тут послідовні реформи? Тобто річ не тільки в тому, що зростання цін на ліки відбувається завдяки тиску іноземних компаній та пануванню монополій і олігополій на вітчизняному фармацевтичному ринку. Самі по собі нестабільність та неузгодженість ухвалення рішень підштовхують медицину до неформальних правил і норм тіньової економіки.

Наступна інституційна особливість медичного ринку потребує на особливу увагу. Найприкметнішою його рисою є асиметрія медичних послуг про їх якість, яка накладає дуже велике обмеження на поведінку пацієнтів. Дійсно, цей ринок надто далекий від класичного, досконалого ринку, який (за маржиналістською теорією) передбачає поєднання інтересів продавця і покупця, раціональність і автономність споживчої поведінки, повну поінформованість споживача про якість і призначення товару, що дозволяє йому самостійно приймати рішення про купівлю. І хоча інституціональна економічна теорія наполягає, що на будь-якому ринку повна інформація про ціни і якість товарів — це абстрактна модель, бо поступове оволодіння нею пов'язане із зростанням трансакційних витрат, саме на ринку медичних послуг повної інформації для пацієнта не існує взагалі. Йому дуже непросто визначити якість лікування, бо немає ґрунтовної освіти, і несумлінний лікар має можливість свідомо не інформувати його про наслідки терапевтичного або хірургічного втручання, побічні дії ліків. Цьому сприяє той факт, що лікар зазвичай виступає і в ролі діагноста і консультанта, і в ролі надавача медичних послуг. Якщо лікар запропонує додаткову діагностику хвороби, пацієнт навряд чи відмовиться. Крім того, у пацієнта обмежені можливості в отриманні інформації за рахунок попереднього досвіду, адже захворювання нечасто повторюються або мають однакові симптоми. А в екстрених випадках хворий взагалі неспроможний думати.

До інформаційних витрат спонукає і пропозиція медичних послуг, що пояснюється характером ринку праці лікарів. Попит на факторному ринку, де забезпечується суверенітет споживача, зазвичай є похідним від попиту на

кінцевий продукт. Однак попит на медичні послуги, навпаки, залежить від пропозиції праці лікарів. У різних країнах вони «накручують» лікувально-діагностичні процедури з різних причин: бажаючи перестраховатись, оскільки у правовій державі пацієнти з будь-якого приводу звертаються до судів; заради підтримання зайнятості лікарів, особливо в столицях, з метою реалізації лікарями вартісних ліків провідних фармацевтичних компаній та одержання додаткового доходу. Як результат — якщо більше лікарів, то більший попит на них. Невипадково, що, наприклад у США, медицина є єдиною сферою працевлаштування, котра гідно витримала сучасну економічну кризу. Тут не відбувалося значних звільнень, а у листопаді 2009 р. сектор охорони здоров'я розширився на 58 тис. працівників [10]. Відповідно до рейтингу, який з'ясовано журналом *Forbes*, найбільші гонорари отримували хірурги, терапевти та деякі інші працівники [6]. Асиметрія інформації впливає на незгодженість інтересів між пацієнтами і лікарями, яка набуває стійкого характеру, незважаючи на моральний обмежувач — клятву Гіппократа. Тому розшарування населення за рівнем споживання медичних послуг у США значно сильніше, ніж у європейських країнах, що спонукало президента Б. Обаму розпочати економічні реформи саме з охорони здоров'я.

Щодо країн з перехідною економікою інверсійного типу, то асиметрія інформації посилюється тут тіньовою економікою. Крім того, заради політичної доцільності інформаційну асиметрію можуть підсилити також представники влади. Річ у тім, що потреби й уподобання громадян стосовно суспільної охорони здоров'я визначають парламентарі, яким це право делегується у процесі виборчої кампанії. Проте їм часто притаманні опортуністична поведінка, егоїзм та ігнорування обставин. В Україні, де механізм відкликання депутатів не працює, а виборчі списки є закритими для суспільства, ці аномалії набувають найбільшого загострення. Приходячи в політику, народні обранці не тільки не втрачають впливу на бізнес, а й багатократно його збільшують, наприклад, у дуже прибутковому фармацевтичному підприємстві. Вони стають зацікавленими не в якійсь охороні здоров'я, а в дії нецінових чинників зростання попиту на ліки, скажімо, ажіотажу та паніки. Саме так було наприкінці 2009 — на початку 2010 р. в Україні, коли епідемія грипу розгорталася одночасно з передвиборчою кампанією.

Отже, асиметрія інформації про якість лікування породжує додаткові витрати на одну умовну медичну послугу. В бюджетній системі охорони здоров'я (в тому числі України) це подорожчання підсилює також інша інституціональна специфіка — відшкодування офіційних медичних витрат третьою стороною, державою. Тіньові платежі лікарям за додаткові діагностичні та лікувальні послуги для пацієнта дешевше, ніж отримання їх в приватному секторі. Виникає ситуація «морального ризику», яка добре описана представниками

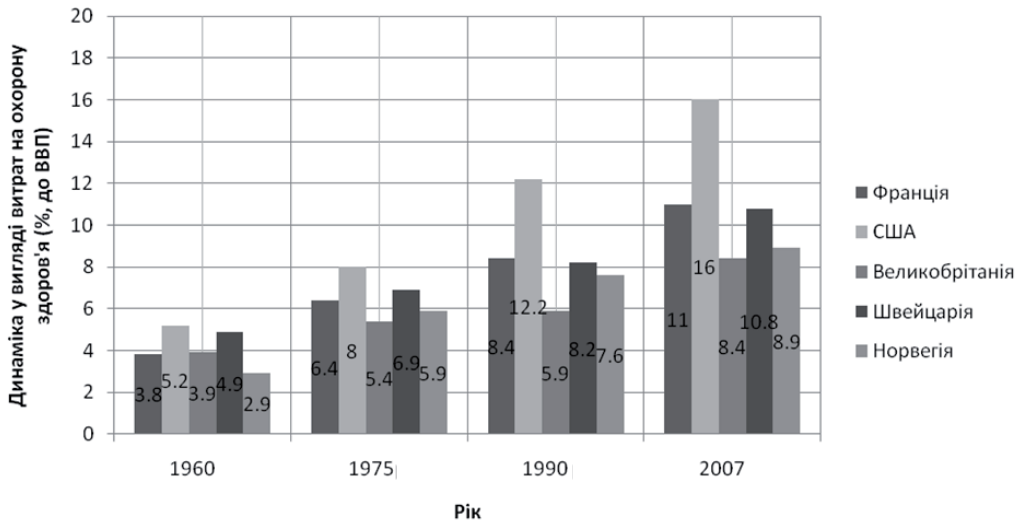
інституціональної економічної теорії. Це сприяє збільшенню граничних державних витрат на охорону здоров'я. Якщо вони починають перевищувати граничну віддачу від лікування, це призводить до розтринькування суспільних коштів.

Не сприяє економному використанню бюджетних ресурсів охорони здоров'я й інший вид асиметрії інформації — між міністерствами фінансів та охорони здоров'я, між верхніми та нижчими ланками галузі. Міністерство фінансів намагається контролювати витрати, не завжди віддаючи пріоритет здоров'ю і не вважаючи інвестиції в людський капітал найкращим використанням ресурсів. Керівники лікарень часто теж не представляють інтереси держави в обмін на зарплату та інші види винагород відповідно до контракту. На практиці вони часом демонструють опортуністичну поведінку, не виконуючи своїх обов'язків (умисно, заради додаткових преференцій або через недостатній професіоналізм). Навіть у Франції менеджер державної лікарні «Groupement Hospitalier du Havre» з 2000 ліжок-місцями у звіті за 2002 р. до фонду медичної інспекції подав сфальсифіковані відомості про фінансові потреби закладу з метою отримати якомога більше коштів [8]. Українські головні лікарі теж будь-що намагаються завищувати необхідне фінансування. Проведений у 2008 р. Національною Радою з питань охорони здоров'я населення України аналіз використання високовартісного обладнання, закупленого в 2007 р., показав, що 70 % його не було поставлено або не працювало до липня 2008 р., а в деяких областях діагностичне обладнання не працювало по 3–4 роки або дуже часто простоювало [5].

Така ситуація можлива тому, що інтереси держави як суб'єкта власності з приводу обсягу ресурсів охорони здоров'я і раціональності їх розподілу та інтереси керівників лікувальних закладів не можуть бути ідентичними. Відбувається також відчуження саме лікарів від власності та управління, внаслідок чого вони виступають лише посередниками в економічних відносинах вищих ланок управління та пацієнтів. А це призводить до відхилення поведінки безпосередніх надавачів медичних послуг від основоположної місії, отримання додаткової вигоди і прийняття лікарями рішень, не оптимальних для держави та вищих посадовців. Тобто ринок приватних та державних медичних послуг сам по собі відтворює інституціональні пастки, пов'язані з надмірним фінансуванням охорони здоров'я. Коли до них приєднуються інші чинники, які збільшують витрати на галузь, — використання новітніх технологій, старіння населення та зростання доходів, агресивний маркетинг фармацевтичних компаній, поява нових захворювань та ін., то формується стійкий тренд, який підтверджує статистика ОЕСР (табл. 1). Так, частка витрат на охорону здоров'я у ВВП зростає з 1960 по 2007 рр. у Великій Британії та Швейцарії — в 2,2 ; Франції — в 2,9; Норвегії та США — в 3,1 рази.

Таблиця 1

**Динаміка витрат на охорону здоров'я, % ВВП [9]**



Виникає запитання: чи виправдано і якою мірою зростання фінансування охорони здоров'я України з огляду на її інституціональну специфіку та загальний тренд світового розвитку? В 2002 р. воно становило, за даними МОЗ України, 4,5 млрд грн, а у 2009 р. — 33,4 млрд. Навіть з урахуванням інфляції зростання у 7,4 рази досить велике. З одного боку, воно виправдане, тому що в країнах ОЕСР у 2009 р. у середньому частка ВВП, спрямована на охорону здоров'я, дорівнювала 8,9 %, а в Україні — тільки 3,2 %. З другого боку, граничний продукт — поліпшення здоров'я — значно відстає від граничних витрат на галузь і робить її соціально неефективною, оскільки тривалість життя зменшується (табл. 2).

Таблиця 2

**Очікувана тривалість життя за народженням [4]**

| Країна  | Рік      |      |       |      |              |      |
|---------|----------|------|-------|------|--------------|------|
|         | чоловіки |      | жінки |      | обидві статі |      |
|         | 1990     | 2007 | 1990  | 2007 | 1990         | 2007 |
| Україна | 65       | 62   | 75    | 73   | 70           | 68   |

Здоров'я українців тривалий час не поліпшується, бо залежить не тільки й не стільки від медичної галузі, скільки від способу життя, екології, доходів населення, стану автомобільних шляхів, умов праці на шахтах та ін. У структурі смертності населення України питому вагу становлять неінфекційні захворю-



вання — серцево-судинні, системи кровообігу, онкологія — і травматизм, які можна попереджувати і значно скорочувати за межами власне медицини. Наприклад, за даними МОЗ, майже 90 тис. мешканців України щороку помирають від раку, причому 35 % — особи працездатного віку. Епідемія ВІЧ/СНІДу досягла в Україні найнебезпечніших у Європі обсягів, що теж не є прямим наслідком стану медицини і потребує значної профілактики захворювання.

Що ж до фінансування власне медицини, то його збільшення за останні роки припадає на галузь, яка не реформується. Проблема полягає в тому, що сама структура охорони здоров'я України сприяє розширеному відтворенню інституціональних наслідків медицини. Попит, обумовлений пропозицією праці лікарів, за поглядом світових науковців та практиків, найбільш яскраво виявляється в лікарняному сегменті. Але в Україні він дуже роздутий. Якщо в Нідерландах, Норвегії, Італії, Португалії, Канаді кількість лікарняних ліжок на 10 тис. населення становить відповідно 48, 40, 39, 35 та 34, то в Україні 87 — більш ніж удвічі [4]. Причиною цього є фінансування стаціонарів за орієнтиром на одне ліжко-день замість однієї медичної послуги. Крім того, цей стан доволі довго не змінюється тому, що задовольняє інтереси як отримувачів тіньових доходів, так і політиків, які використовують популізм перед черговими виборами. Структурна перебудова охорони здоров'я завжди викликає суспільний резонанс, який підсилюється консерватизмом медицини. Але відсутність суттєвих реформ у галузі призводить до стихійного збільшення стаціонарного сектору, на який витрачаються колосальні кошти, а недорогога первинна допомога розвивається за остаточним принципом.

Велика кількість малих і середніх лікарень породжує довготривалий негативний ефект масштабу і сприяє подорожчання медичних послуг. Ці заклади не в змозі використовувати новітні технології, які насправді зменшують середні витрати виробництва. Проте вони потребують значних капіталовкладень. Більшу частку фінансування лікарень (до 80 %) становлять підтримка самих будівель, особливо оплата опалення, та заробітна плата медичних працівників, яка при цьому вдвічі нижча, ніж середня заробітна плата робітників промисловості. Але не вистачає грошей на нове обладнання та інновації. В умовах кризи це стає особливо очевидним. Так, у 2009 р. видатки на централизовану закупівлю медичного обладнання та капітальні ремонти для закладів охорони здоров'я в державному бюджеті навіть не передбачалися, що значно посилило частку основного капіталу з фізичним та моральним зношуванням. Усе це призводить до зниження соціально-економічної ефективності охорони здоров'я навіть при збільшенні загальних бюджетних видатків на галузь.

Однак найголовніша річ — надмірна кількість медичних закладів, особливо лабораторій та діагностичних центрів є пасткою для пацієнтів через асиметрію інформації. Сьогодні багато лікарів, особливо тих, хто визначає

діагнози за допомогою коштовних клінічних аналізів (алергологів, імунологів, ендокринологів), отримують своєрідну економічну ренту, тобто частину над-прибутку лабораторних установ. Рента є формою економічної реалізації статусу лікаря як агента, якому пацієнт делегує свою довіру. Останнім часом цей сегмент тіньової медицини розвивається в Україні найбухливішими темпами, бо він органічно вписується в загальну схему «відкатів», що уразили економічну поведінку більшості суб'єктів на національному рівні. За оцінкою консалтингової компанії «Медекспорт», щороку український ринок комерційної діагностики зростає на 20 % [7, с. 36].

Але тут виникають дві проблеми. По-перше, нівелюється позитивна роль приватного сектору охорони здоров'я. Взагалі вона полягає в послабленні державної монополії на ринку праці лікарів і зростанні ціни їх праці, активізації інноваційної діяльності, підтриманні структурно-технологічної перебудови медичного обслуговування та скороченні структурного безробіття, забезпеченні конкурентних переваг над тіньовою медициною в державному секторі, додатковому фінансуванні охорони здоров'я за рахунок заможних людей. Ні, насправді посилюється симбіоз тіньових економічних відносин обох секторів, які не виправдано збільшують платежі за лікування бідним верствам населення та середньому класу. Збереження значного стаціонарного сегменту з його схильністю до накручування вартості медичних послуг, таким чином, сприяє поширенню тіньової економіки медицини, яка апріорі не може бути дешевою. За даними експертів, майже 30 % аналізів у приватних лабораторіях України необґрунтовані. Крім того, у 35–40 % випадків їх дублюють, адже від пацієнта вимагають виконання аналізів ще до госпіталізації [7, с. 36].

По-друге, якість діагностики і лікування в такій системі не поліпшується. Часто діагностичні лабораторії перші два роки взагалі ніхто не перевіряє, оскільки відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 15 липня 1997 р. № 765 «Про затвердження порядку акредитації закладу охорони здоров'я» перша акредитація закладу проводиться не пізніше ніж через два роки від початку здійснення діяльності. Крім того, довести помилки досліджень дуже важко, бо необхідно мати висновок медичного експерта. На допомогу лікарям приходять їх корпоративність, узгодження індивідуальних економічних інтересів з інтересами єдиної «сім'ї» медиків. Витоки цієї інституційної особливості медичної поведінки сягають у далеку історію та примножуються умовами постійного ризику праці лікаря, пов'язаного з отриманням негативного результату лікування та втратою репутації. Але часто, особливо в тішовій економіці, корпоративність медиків сприяє зниженню якості медичних процедур та збільшенню кількості помилок лікарів, а також їх приховуванню. Урешті-решт граничний продукт в охороні здоров'я починає суттєво відставати від невпинно зростаючих витрат.

От чому структурна перебудова галузі потребує переорієнтації на позитивний ефект масштабу, маючи на увазі як державну, так і приватну медицину. Кількість лікувальних закладів, а також лікарів того чи іншого профілю мають бути контрольовані в обох секторах, оскільки асиметрія інформації та тіньовий ринок індиферентні до форми власності. Скорочення малих лікарень можливе за умови переходу до інтенсивного типу лікування, що базуються на ефективних технологіях та доказовій медицині. Краще за все позитивний ефект масштабу спрацьовує у великих клініках. Їх кількість обмежена, але й перебування хворих оптимально скорочено без погіршення якості лікування. Завдяки централізації медичного обслуговування великі клініки (до 500–600 ліжок у межах однієї юридичної особи) мають більше фінансових можливостей для проведення масштабних науково-дослідницьких робіт, зміцнення матеріально-технічної бази, впровадження нових технологій та методик. За інших рівних умов це сприяє зниженню середніх витрат, подовженню життя людей, зростанню якості послуг. Крім того, великі клініки необхідні з лікувальної точки зору — в кардіохірургії, нейрохірургії, трансплантології, онкології тощо, де практика лікарів сполучається з науковою діяльністю і де необхідні коштовні новітні технології. Великі клініки з максимальною кількістю профілів виправдані також для швидкої допомоги, оскільки в ургентній терапії та хірургії попередній діагноз, з яким хворий потрапляє до лікарні, невдовзі може змінитися.

Що стосується центрів діагностики, то їх кількість та якість послуг держава має суворо регламентувати за допомогою ліцензій, але утримання цих закладів на державному бюджеті не є ефективним. Завдяки перевагам приватного ринку в стимулюванні науково-технічного прогресу вартісну діагностику (використання гама- і кібер-ножів, ПЕТ-діагностику, магнітно-резонансне обстеження та ін.) слід передати саме в цей сектор і уникнути зайвого пресу на державний бюджет, адже в 2009 р. державні видатки становили 55 % ВВП, що було найвищим показником у Європі. Специфікація прав власності і надання лікарням статусу самостійних суб'єктів господарювання, їх подальший перехід до контрактних відносин з місцевими органами влади, які є неминучими в умовах сучасної ринкової економіки, дозволять відшкодовувати за договором витрати на високотехнологічне обстеження і сучасну лабораторну діагностику для малозабезпечених верств населення. Для іншої частини населення можлива співучасть у платежах за послуги. Така практика є дуже поширеною за кордоном. Наприклад, платежі домогосподарств за медичні послуги становили в 2007 р. у Німеччині, Норвегії, Австралії, Фінляндії, Угорщині відповідно 13,1; 15,1; 18,0; 18,9; 24,9 % від загального обсягу видатків на охорону здоров'я [9]. Важливо наголосити на іншому — мають існувати законодавчо встановлені стандарти якості (протоколи) послуг з метою

пом'якшення асиметрії інформації. 4 тис. таких стандартів лікування МОЗ України вже підготовлено, на черзі — інші стандарти.

Сенс реформування полягає також у чіткому виокремленні первинної медицини, яка займається профілактичною роботою, вчасно виявляє симптоми захворювання і направляє пацієнта для висококваліфікованої допомоги. А університетські клініки та медичні центри (на базі прискореного впровадження новітніх наукових розробок у практику) лікують пацієнта. Наразі, за даними МОЗ, в охороні здоров'я працюють тільки 8 тис. сімейних лікарів (за потреби понад 26 тис.), тобто бюджетні ресурси розподіляються неефективно, адже це найбільш економічний сегмент ринку медичних послуг.

Що стосується скорочення непродуктивних видатків на охорону здоров'я за допомогою обов'язкового медичного страхування (ОМС), то це дуже проблематично в наших умовах. Річ у тім, що ОМС має свої інституційні пастки, бо породжує суперечності між центром (єдиним національним фондом) та нижчими ланками (регіональними фондами). Як наслідок збільшуються витрати моніторингу за середньою та низовою ланками керівництва і страхових робітників. Інша причина суперечностей — це бюрократизм і можливість умисної нерівності в розподілі коштів між різними територіальними фондами ОМС, особливо в умовах поширеної тіньової економіки. Так, 12 серпня 2009 р. Московський міський суд поставив крапку в багатотомній кримінальній справі, де зібрані докази вини всіх перших керівників федеральної структури фонду ОМС. Вони отримували хабарі від представників територіальних фондів ОМС і фармацевтичних компаній, які брали участь у поставках ліків для пільгового контингенту (відповідно до програми додаткового забезпечення ліками). Хабарі поступали готівкою керівникам центрального фонду за додаткові субвенції. Тільки одна фармакологічна компанія «Протек» заплатила 50 тис. євро [2]. Ці гроші штучно збільшили рівень витрат на ОМС, які лягли на плечі потенційного пацієнта і платника податків в одній особі. Загибель 134 людей під час пожежі у кафе «Хромая лошадь» російського міста Перм показала, що лікарні виявилися неготовими прийняти потерпілих з важкими опіками. Там не було найелементарніших обладнання та ліків.

**Висновки.** Цілком очевидно, що постановлення питання про збільшення фінансування охорони здоров'я в Україні є правильним. Але сьогодні цього замало. Інституційна генетика медицини мультиплікує додаткові витрати, які не завжди виправдані, а тіньова економіка цей процес прискорює. З цієї причини та з огляду на світові тенденції зростання витрат реформування охорони здоров'я має відбуватися шляхом підвищення соціально-економічної ефективності, тобто найоптимальнішого викорис-

тання обмежених ресурсів галузі водночас зі збільшенням тривалості життя українців. Великі резерви поліпшення здоров'я людей знаходяться за межами медицини — це екологія, зростання рівня та якості життя, широкомасштабна пропаганда здорового способу життя, мінімізація тіньової економіки. Якщо вони не задіяні, то соціальна сутність реформ в охороні здоров'я зводиться нанівець. Потім на порядок денний виходять розв'язання проблем специфікації прав власності в медицині, надання лікарням економічної автономії, розвитку контрактних відносин з місцевими органами влади, структурної перебудови охорони здоров'я на користь менш витратної первинної ланки, розвитку добровільного і поступового впровадження обов'язкового медичного страхування. Початок реформування в охороні здоров'я має збігатися в часі з початком адміністративно-територіальної реформи, яка визначить межі територій, повноваження громад та необхідні ресурси.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Антикризові стратегії для України: державні фінанси, заощадження, інвестиції // Дзеркало тижня. — 2010. — № 9. — Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2020/68726/>.
2. Взятка без снисхождения // Рос. газ. — 2009. — 13 авг. — № 149. — С. 3.
3. Медики Києва — за кандидата, надійного щодо конкретних справ. — Режим доступу : <http://unian.net/ukr/news/news-359509.html>.
4. Мировая статистика здравоохранения 2009 г. Всемирная организация здравоохранения. — Режим доступу : [http://www.who.int/whosis/whostat/RU\\_WHS09\\_Full.pdf](http://www.who.int/whosis/whostat/RU_WHS09_Full.pdf).
5. Поліщук М. «Здравозахороненіє» / М. Поліщук // Уряд. кур'єр. — 2009. — 29 груд. — № 243. — С. 6.
6. УКРРУДПРОМ. — Режим доступу : [http://www.ukrrudprom.com/news/Forbes\\_nazval\\_samuyu\\_oplachivaemuyu\\_professiyu.html](http://www.ukrrudprom.com/news/Forbes_nazval_samuyu_oplachivaemuyu_professiyu.html).
7. Тымкив К. Анализ нала / К. Тымкив // Корреспондент. — 2009. — 3 апр. — С. 36–37.
8. Obama Pressed oh Details of Plan // The Wall Street Journal. — 2009. — 4 верес. — Режим доступу : <http://online.wsj.com/article/SB124958049241511735.html>.
9. OECD Health Data. — Режим доступу : [http://www.oecd.org/document/3/0/0,3343,en\\_2649\\_34631\\_12968734\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/3/0/0,3343,en_2649_34631_12968734_1_1_1_1,00.html).
10. Finance.ua. — Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~/7/2009/12/09/180559>.

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА И ПРАКТИКА РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

**Каминская Т. М.**

Посвящено анализу институциональной среды здравоохранения, продуцирования ею дополнительных издержек, которые не сопровождаются повышением ее социально-экономической эффективности. Рассмотрены особенности проявления асимметрии информации в здравоохранении переходной экономики инверсионного типа, ее усиления теневой экономикой. Предложены пути реформирования здравоохранения с учетом мировых тенденций и оптимизации затрат в условиях ограниченных медицинских ресурсов.

**Ключевые слова:** здравоохранение, институциональная среда, асимметрия информации, социально-экономическая эффективность, теневая экономика.

## **INSTITUTIONAL ENVIRONMENT AND PUBLIC HEALTH REFORMING PRACTICE**

**Kaminska T. M.**

The article covers the analysis of the public health institutional environment and induced additional cost which are not accompanied by the social-economic efficiency increasing. The peculiarities of manifestation of information asymmetry in health system of transitional economy of the inverse type, its intensification by shadow economy are featured. The ways of public health reformation with consideration of the world's trends and cost optimization under scarce resources are suggested.

**Key words:** public health, institutional environment, information asymmetry, social-economic efficiency, shadow economy.

УДК 368:339.13

## **ІНВЕРСІЙНІСТЬ ФОРМУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ**

**Л. В. Нечипорук**, кандидат економічних наук, доцент  
*Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*Означено особливості інверсійного типу ринкової трансформації. Встановлено чинники інверсійності формування страхового ринку в Україні. Визначено чинники, які сприяють зростанню трансакційних витрат на україн-*

ському страховому ринку. Обґрунтовано необхідність скасування пільгового режиму оподаткування страховиків.

**Ключові слова:** страховий ринок, інверсія, страхування.

**Актуальність проблеми.** З метою виявлення природи процесів та встановлення причин довготривалого поширення операцій «псевдострахування» фундаментальне значення має оцінювання інверсійного типу трансформаційних метаморфоз у постсоціалістичних країнах. Ринкова економічна трансформація, яка має інверсійний (зворотний) характер, бо здійснюється в умовах індустріального суспільства, тоді як ринкові перетворення класичного типу охоплювали етапи формування ринкових відносин в умовах доіндустріальної системи, передбачає роздержавлення власності, перехід від державної монополії до конкурентних засад функціонування економічних суб'єктів, від централізованого розподілу ресурсів — до ринкового механізму, від державного встановлення цін — до ринкового ціноутворення.

Якщо розглядати інверсію як соціальне явище, то слід ураховувати, що це свого роду розвиток навпаки. Він стає імперативним в умовах, коли виживання даного суспільства передбачає його вихід на рівень досягнень іншого суспільства (або інших суспільств), і цей рівень постає у вигляді визначального для світу в цілому. Суспільство — суб'єкт інверсії здійснює моделювання «за образом і подобою», формуючи щось само по собі від нього відмінне, щось йому чуже і навіть вороже, але те, від чого цьому суспільству треба у своєму поступальному розвитку відштовхуватися. Загалом інверсія як тип розвитку суспільства і є рух у передбачуване «вперед» через відштовхування. Проблеми інверсії виявляються вельми багатоманітними, оскільки йдеться про радикальне перетворення конкретного суспільства з усіма особливостями стосовно як самого себе, так і навколишнього світу, коли здійснення цього процесу не лише не гарантоване, а й наражається на опір навіть усередині даного суспільства

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Розраховуючи на результат інверсії, слід виходити з того, що інверсія — це тип розвитку суспільства, який передбачає можливість зміни цього інверсійного стану через повернення інверсії назад (зняття інверсії) шляхом створення принципово іншого суспільства. При цьому результат розвитку загалом може бути як вдалим, так і невдалим. За висновками А. А. Гриценка, інверсійний тип ринкової трансформації передбачає протилежні переходи: від загального одержавлення власності до розвитку різноманіття її форм, від державної монополії до включення конкурентних принципів, від директивно-планових цін до вільного ціноутворення та ін. У структурі ринкової трансформації пропонується виокремлювати такі трансформаційні потоки, як основний процес — первинне накопичення капі-

талу; переструктурування економіки відповідно до нових закономірностей її функціонування; соціалізація економіки, що включає соціалізацію власності, праці та результатів виробництва [1, с. 44; 2, с. 89].

Отже, в результаті того, що «... всі ці трансформації у своїй основі є інституційними, а наслідки одних і тих самих заходів в умовах класичного та інверсійного типів переходу до ринкової економіки відрізняються і часто є протилежними» [3, с. 277], можливий прояв різних некласичних економічних ефектів.

Оцінюючи результат інверсійного характеру ринкової трансформації, Україна має сформувати свій інституційний устрій, враховуючи, що побудова інститутів за класичними рецептами призводить до їх невідповідності інституційному середовищу й, отже, до їх недієздатності. Як визначає А. А. Гриценко, «інституційні ями виникають як наслідок взаємодії інституційної катастрофи, яка руйнує інституційний каркас суспільства, та інституційної інверсії, яка змінює історичну послідовність і причинно-наслідкові зв'язки у формуванні інституційної структури» [4, с. 134–135].

Інверсійність трансформаційних перетворень, що змінює послідовність дій, порушує загальноісторичну логіку розвитку, зумовила й особливості формування страхового ринку, для якого характерним є поширення *псевдостраховання*, під яким О. О. Гаманкова, позицію якої ми поділяємо, визначає страховий договір, що використовується сторонами страхової угоди не стільки для страхового захисту, скільки для податкової оптимізації та тіншових фінансових схем, у тому числі щодо виведення капіталу за кордон. Використання можливостей псевдостраховання унаочнюється різким сплеском обсягів вітчизняного ринку страхування у 2004 р., коли в країні відбувалися президентські вибори, і миттєвим спадом цих обсягів у наступному після виборів році [5].

Зазначимо, що псевдостраховання, яке отримало ще й назву «схемне страхування», не є українською специфікою. Так, за висновками аналітиків рейтингового агентства «Експерт РА», частка схем на страховому ринку Росії в першому півріччі 2009 р. становила 7,9 % від загальних зборів. У загальному обсязі схемного страхування 16 % забезпечують операції з оптимізації податків; 19 % — операції з привласнення бюджетних коштів; 65 % — операції, що забезпечують відтік коштів. У цілому 5–10 % від загального збору страхових платежів страховиків зі списку Топ-3 забезпечено саме схемним страхуванням [6].

**Формулювання цілей.** Метою даного дослідження є визначення особливостей формування страхового ринку в Україні, що зумовлені інверсійністю трансформаційних перетворень, яка порушує загальноісторичну логіку розвитку, змінюючи послідовність переходів: від державної монополії в галузі



страхування до розвитку конкурентного середовища страхового ринку, а отже, від державної форми власності до різноманіття форм власності; від директивно-планового до вільного ціноутворення на страховий захист.

**Вклад основного матеріалу.** Чинниками інверсійного типу становлення страхового ринку в Україні були: а) порушення закономірностей первинного накопичення капіталу, що визначило участь страхових організацій у реалізації таких сучасних методів первинного накопичення, як приватизація та інфляція (побудова безлічі страхових пірамід за реалізації програм страхового захисту на випадок інфляції в умовах гіперінфляції, що призвели до масових невиплат, а отже, до накопичення і перерозподілу грошового багатства); б) диктат з боку політичних інституцій, який визначив переструктурування економіки України, що завершилося зростанням частки сировинних галузей, старінням основних фондів підприємств за відсутності капіталовкладень, загостренням ситуації ризику, але відсутності фундаменту передумов для розвитку попиту на страховий захист, за винятком схем податкової оптимізації та легалізаційних механізмів; в) ліквідація форм соціалізації, властивих директивно-плановій економіці, за відсутності соціалізації капіталу, що видозмінила програми особистого страхування (довгострокове страхування життя, медичне страхування, страхування від нещасного випадку), перевівши їх переважно у ранг інструментів мінімізації податків.

У процесі розвитку страхового ринку України та формування його відкритості можна виділити три етапи:

1) з 1991 по 1996 р. — формування законодавчих основ регулювання діяльності на страховому ринку. Незважаючи на значні позитивні зміни, зберігались такі недоліки для розвитку ринку: відсутність системи чітких нормативів платоспроможності; нерегульованість системи страхування життя; нерегульованість діяльності страхових посередників та системи перестраховування; недостатня визначеність договірних відносин між страховиком і страхувальником;

2) з березня 1996 по вересень 2001 р. — започаткований прийняттям Закону України від 7 березня 1996 р. «Про страхування». Визначальними чинниками розвитку страхового ринку на цьому етапі були:

- формування ринкових механізмів регулювання економіки;
- зменшення бюджетного фінансування суб'єктів економіки;
- проведення масштабної приватизації і пов'язані з нею: розміщення приватизаційних цінних паперів; розміщення акцій приватизованих підприємств; виникнення страхових організацій, що обслуговували приватизаційні процеси; розміщення цінних паперів новими суб'єктами господарської діяльності; запровадження практики фінансування дефіциту державного бюджету і випуск облігацій внутрішньої державної позики.

Що ж до відкритості національного страхового ринку, то слід зазначити, що прямий доступ іноземних операторів було обмежено. Більш відкритими були канали міжнародного перестраховування, що й забезпечувало, з одного боку, відносно ефективний захист великих ризиків, а з другого — породжувало постійний відтік коштів за кордон вище економічно обґрунтованого рівня;

3) жовтень 2001 р. по теперішній час. Прийнято нову редакцію Закону України «Про страхування», в якій визначено систематизований підхід щодо створення, діяльності, реорганізації і ліквідації страхових компаній з урахуванням законодавства України, міжнародних стандартів і практики регулювання страхової діяльності, а також закладено низку нових принципів щодо правового регулювання діяльності страхових компаній. Ці принципи в основному стосуються питань організаційно-правової форми, вимог до діяльності страхових компаній, таємниці страхування, регулювання і нагляду за діяльністю страхових організацій та застосування до них відповідних заходів впливу.

З метою забезпечення платоспроможності та надійності страховиків цією редакцією Закону підвищено вимоги щодо фінансової стійкості страховиків України; означено перехід до європейського підходу визначення показників нормативного запасу платоспроможності страховика страховикам; надано можливість здійснювати перестраховування як у резидентів, так і у нерезидентів. При цьому з метою запобігання відтоку (відмиванню) коштів за кордон поставлено вимоги, які б давали можливість встановити прозорі правила в перестрахованні.

На цьому етапі поширення набувають операції псевдострахування та псевдоперестраховування на користь резидентів, що здійснюються з метою маскування виплат особам, які контролюють діяльність страхової компанії (формально — клієнтам страхової компанії). У цьому разі страхова компанія, нібито перестраховуючи свої ризики, перераховує грошові кошти в іншу страхову компанію (найчастіше іншого регіону України), які невдовзі виплачуються у вигляді страхових виплат (за угодами з особами, що контролюють діяльність страхової компанії, — клієнтами страхової компанії) за страховий випадок, що нібито настав.

Зазначимо, що згідно із законодавчими вимогами страховик зобов'язаний укласти договір перестраховування у резидентів або нерезидентів, якщо страхова сума по певному об'єкту страхування перевищує 10 % із суми статутного фонду, сформованих вільних та страхових резервів. З другого боку, операції перестраховування в Україні зменшують базу оподаткування страхових компаній.

Відмітимо, що страховий ринок є досить оригінальним стосовно оподаткування, в той час як для більшості видів підприємницької діяльності використовується 25 % ставка податку на прибуток, об'єктом оподаткування страхової діяльності є *валовий дохід* від страхової діяльності.

Для ризикових видів страхування валовий дохід — це сума страхових внесків, страхових платежів або страхових премій, нагромаджених страховиками протягом звітного періоду за договорами страхування та перестраховування ризиків на території України або за її межами. Цей дохід оподатковується за ставкою 3 %. Ставка оподаткування в цьому разі не залежить від результатів фінансової діяльності страховика, включається в ціну страхового платежу і набуває для страховика рис непрямого податку.

Отже, для зменшення прибутку підприємство має збільшити валові витрати, до яких згідно із законодавством України дозволено зараховувати й видатки, пов'язані зі страхуванням.

З метою оптимізації оподаткування підприємство створює власну страхову компанію (так звану кептивну), інколи орендуючи офіс у маленькому селищі з метою мінімізації витрат, і укладає з нею договір страхування, припустімо, приміщення та устаткування підприємства на випадок стихійних лих (цунамі, землетрус). Далі ці компанії укладають договори псевдостраховування з великими підприємствами і фінансово-промисловими групами.

Надалі кептивні компанії співпрацюють із страховими компаніями-посередниками, котрі у свою чергу переказують гроші так званим буферним фірмам, які існують лише на папері. Саме вони й передають значні суми за кордон, використовуючи механізм перестраховування. У результаті замість сплати підприємством 25 % податку від суми прибутку страховик сплачує лише 3 % від тієї самої суми.

За застосування цих схем були позбавлені ліцензій такі компанії, як «Громада», «Оберіг» (вона ж «Максимум»), «Вікторія-М» та чимало інших. Точно відомо, що у 2004 р. практикували кримінальні схеми 66 українських страхових компаній. Наприклад, страхова компанія «Громада» до того, як у неї забрали ліцензію, встигла вивести за кордон близько 1 млрд грн. У 2004 р. Держфінпослуг розкрито канал виведення грошей у Прибалтику за згаданою схемою: кошти переказувалися в литовські компанії «Matrono Draudimas» і «Draudimas Spectras», у котрих навіть ліцензії на право займатися страховою діяльністю не було.

Перелічені суми використовуються по-різному: вони можуть потрапити назад в Україну у вигляді інвестицій у підприємства чи як кошти на фінансування передвиборних кампаній.

За підходом до оподаткування страховиків на сьогодні Україна близька до офшорних центрів (Сент-Люсія, Британські Віргінські острови, Багамські острови, Панама), де відсутній податок на прибуток від страхової діяльності і встановлена висока плата за видачу ліцензії (зазвичай — від 2 000 дол. до 6 250 дол. на рік). Якщо близько 80 % страхового ринку — це робота за оптимізаційними схемами, то перехід страхування на 25-відсотковий податок на

прибуток приведе до втрат, які оцінюються в 400 млн дол. на рік, що й пов'язані із виведенням капіталу за кордон потужним олігархічним фінансовим угрупованням [7].

Отже, в кінцевому результаті бурхливе зростання страхування останніми роками — на 100 % за рік — насправді відбивало ситуацію не в страхуванні, а в реальному секторі: металургійні, хімічні підприємства, великі фінансові угруповання — усі вони заходилися зменшувати податок на прибуток і відповідно перекачувати мільярди в страхові компанії. Таким чином, доцільно говорити не про страхування в класичному розумінні цього слова, а про псевдострахування: є компанія, є премії, але виплат по страхових випадках немає й не передбачається, оскільки й страхових випадків немає і не буде.

У ДПАУ визнають необхідність великих перевірок страхових компаній з метою виявлення оптимізаторів. У 2007 р. страховики отримали понад 10 млрд грн доходу від страхової діяльності (у 2006 р. — 6,534 млрд грн) та сплатили податків на суму 318,4 млн грн, що на 140 млн грн більше, ніж у 2006 р. Разом з тим рівень податкового навантаження (співвідношення нарахованого податку до суми валових премій) збільшився несуттєво — з 1,57 % до 1,86 %. За даними ДПАУ, більше 3 % валових премій сплатили лише вісім компаній, вищим за середній показник по галузі мали 254 компанії. Менш 1 % сплатили 65 страховиків, які й перестраховують 60 % ризиків, у той час як середньоринковий рівень перестраховування в Україні становить 30 % [8].

Слід визнати, що правове поле, в рамках якого функціонує страховий ринок, потребує реформування і приведення його до світових стандартів. Зокрема, це стосується сумнівних операцій та шахрайства, включаючи відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом.

Зазначимо, що ліквідація монополії держави у сфері страхування зумовила перехід від директивно-планового до вільного ціноутворення на страховий захист. Вартість страхової послуги як товару має грошову форму ринкової ціни, яка називається страховим платежем (премія, внесок). Страховий платіж (премія, внесок) — плата за зобов'язання відшкодувати у разі виникнення матеріальні збитки, завдані застрахованому майну, або виплатити страхову суму при настанні певних подій. Розмір страхового платежу залежить від страхового тарифу (брутто-ставки) і страхової суми, періоду страхування та іноді від деяких інших чинників. Страховий тариф — ставка страхового внеску з одиниці страхової суми за визначений період страхування. Страховий тариф встановлюється на певний період. Передбачається, що зібраних страхових премій повинно бути достатньо для покриття витрат, обумовлених створенням страхової послуги й отриманням прибутків від такої діяльності. Тарифи розраховуються при заздалегідь визначеній кількості страхових угод  $n$ , які передбачається укласти з потенційним споживачем страхової послуги.

Страховий тариф = нетто-ставка + навантаження.

Нетто-ставка  $T_n$  формується з двох складових — основної частини  $T_o$  і ризикової надбавки  $T_p$ :

$$T_n = T_o + T_p.$$

$T_o$  відповідає середнім виплатам, які залежать від імовірності настання страхового випадку  $q$ , середньої страхової суми  $S$  та середнього відшкодування  $S_b$ . Основна частина нетто-ставки визначається зі 100 грн страхової суми:

$$T_o = 100 \times (S_b / S) \times q.$$

Після визначення нетто-тарифу розраховується навантаження, яке покриває витрати, обумовлені виробництвом страхової послуги.

Зауважимо, що однією з ознак псевдостраховання є перерахування в страхову компанію грошових коштів у вигляді страхових платежів за безпідставно завищеним тарифом.

Надалі розглянемо такий чинник інверсійного типу становлення страхового ринку в Україні, як ліквідація форм соціалізації, властивих директивно-плановій економіці, за відсутності соціалізації капіталу.

Важливим чинником розвитку соціальної держави є трансформація соціальної політики в активну, що не тільки усуває наслідки соціального дисбалансу, а й передбачає 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.

За загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням надаються такі види соціальних послуг: *пенсійне страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання; страхування від безробіття*. Створення фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян може бути доповнене особистим страхуванням, яке визначає можливість передачі ризиків в управління страховикам.

Уже визнавалося, що найважливішим елементом соціальної системи держави в усіх країнах з ринковою економікою є страхування життя, що дозволяє успішно задовольняти потреби юридичних та фізичних осіб у забезпеченні гарантій захисту їх економічних інтересів, пов'язаних зі здійсненням різних

видів господарської діяльності, збереженням визначеного рівня добробуту і здоров'я.

Країни, в яких відбуваються соціально-політичні перетворення, поступово відмовляються від непосильних соціальних гарантій та неефективної й економічно обтяжливої системи соціального забезпечення, яка дісталася їм у спадок від радянських часів, тільки починають усвідомлювати переваги страхування життя, що гальмується такими проблемами: доходи здебільшого є низькими, тому і безпосередні умови життя неминуче є більш пріоритетними; політичне, суспільне та економічне середовище характеризується невизначеністю, зберігаються перспективи знищення приватних заощаджень через інфляційні процеси, а також безпосередньо власного економічного існування, наприклад, через можливість безробіття.

Слід також пам'ятати, що позиції бізнесу набагато сильніші, ніж позиції найманих працівників, унаслідок чого чимало підприємців уникають сплати податків, виконання обов'язків щодо соціального захисту працівників, не надають гарантій збереження робочого місця, порушують законодавство про працю.

Наприклад, в Україні довгостроково орієнтовані продукти страхування життя, які за ознакою є гарантією забезпечення в старості або сім'ї померлого, часто переважно використовуються як досить ефективні «схеми» мінімізації податків.

Дослідимо, яким чином оподатковуються доходи страховиків, отримані від операцій зі страхування життя.

Згідно із Законом «Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”» не оподатковуються доходи страховиків-резидентів, одержані від операцій зі страхування життя, які передбачають страхову виплату в разі настання таких страхових випадків: смерть застрахованого; рішення суду про оголошення застрахованої особи мертвою; дожиття застрахованої особи до закінчення терміну дії страхового договору або досягнення нею віку, визначеного договором страхування. Строк дії договору має бути не меншим 10 років — для осіб, молодших 50 років, та не меншим 5 років — для осіб віком понад 50 років. При цьому часткові виплати страхових сум до закінчення дії договорів страхування не здійснюються.

У разі дострокового розірвання договору зі страхування життя доходи, отримані страховиком, підлягають оподаткуванню за підсумками податкового періоду, протягом якого відбулося розірвання договору, за ставкою 6 %.

Доходи від страхування майнових інтересів, пов'язаних зі здоров'ям, працездатністю та додатковою пенсією страхувальника або застрахованого, оподатковуються за ставкою 3 %.

Пільгова практика оподаткування є досить поширеною. Так, уряди європейських країн також сприяють розвитку недержавного пенсійного страху-

вання, головним чином у вигляді надання податкових пільг у разі внесення коштів на накопичувальні рахунки у недержавні пенсійні фонди та компанії страхування життя. Інша річ, що при використанні страхування співробітників тільки для потреб полегшення оподаткування нівелюється сам його сенс як умови соціальної захищеності і підвищення лояльності службовців.

В Україні найпривабливішим моментом корпоративного страхування залишається можливість отримання податкової пільги. Відповідно до п. 4.2.7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» страхові премії по страхуванню життя не зараховуються на суму валового доходу. Згідно зі ст. 7 цього Закону дохід при виконанні договору довгострокового страхування життя і пенсійного страхування оподатковується за ставкою в 0 %.

Проте направлені на корпоративне страхування життя кошти не повинні перевищувати 15 % від фонду оплати праці, і сума таких платежів не може перевищувати розмірів, визначених у пп. 6.5.1 п. 6.5 ст. 6 Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» упродовж податкового періоду. Цей розмір дорівнює сумі прожиткового мінімуму, встановленого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженій на 1,4 і заокругленій до найближчих 10 гривень.

За висновками експертів, визначені схеми податкової оптимізації з використанням корпоративного страхування життя потребують співучасті банківської установи. За Законом України «Про страхування» страховики життя розміщують частину страхових резервів на банківських депозитах. Підприємство-страхувальник може повернути собі вже звільнені від сплати податку кошти, отримавши дешевий кредит у тому ж банку, в якому страховик розмістив страхові внески.

Зростання обсягу страхування життя також обумовлено активізацією на ринку нових страховиків, які пропонують не тільки страховий захист, а й участь у бізнесі через багаторівневий маркетинг. Саме так, наприклад, працює закрите акціонерне товариство «Американська Компанія Страхування Життя — АІГ Життя» (AIG — Life), при співпраці з яким споживач послуги стає нібито причетним до її бізнесу, адже, беручи участь у формуванні пропозиції, він одержує комісійну винагороду вже сьогодні, навіть коли страхує себе.

Передбачаються податкові пільги для фізичних осіб, що здійснили витрати на довгострокове страхування життя та недержавне пенсійне страхування. Зокрема, у законодавстві передбачене поняття «податковий кредит», у який можна включати витрати, пов'язані із платежами на довгострокове страхування життя та недержавне пенсійне страхування. Загальна сума нарахованого податкового кредиту не може перевищувати суми сукупного оподаткованого доходу, одержаного платником податку. Громадянам, які бажатимуть зменшити оподатковуваний дохід на суму податкового кредиту, доведеться

збирати документи, що підтверджують такі витрати, вести відповідний облік доходів і витрат та подавати декларацію про доходи до податкового органу.

Зауважимо, що процес створення стимулів для розвитку довгострокового страхування життя, включаючи пенсійне страхування, слід пов'язувати також зі створенням системи гарантій страхувальникам і застрахованим громадянам в одержанні накопичених сум за укладеними договорами страхування.

**Висновки.** Підбиваючи підсумки, відзначимо, що особливості *формування страхового ринку* як системи багаторівневих фінансових відносин зумовлені *інверсійністю трансформаційних перетворень*, що порушують загальноісторичну логіку розвитку, змінюють послідовність переходів: від монополії держави до розвитку конкуренції; від директивно-планового до вільного ціноутворення на страхові послуги.

*Чинниками інверсійного типу становлення страхового ринку в Україні є:* порушення закономірностей первинного накопичення капіталу, що проявилось в операціях псевдострахування; диктат з боку політичних інституцій, який визначив переструктурування економіки України, що завершилося зростанням частки сировинних галузей, старінням основних фондів підприємств за відсутності капіталовкладень, загостренням ситуації ризику, але відсутністю фундаменту передумов для розвитку попиту на страховий захист, за винятком схем податкової оптимізації та легалізаційних механізмів; ліквідація форм соціалізації, властивих директивно-плановій економіці, та утворення нових форм соціальної відповідальності, що позначилося на програмах особистого страхування, з наданням їм псевдострахових якостей.

Реалізація різних псевдострахових операцій, ознаками яких є не стільки надання страхового захисту, скільки їх використання для податкової оптимізації та тіньових фінансових схем, у тому числі щодо виведення капіталу за кордон. Пропонується така типологія псевдострахових операцій:

- перерахування на адресу страхової компанії грошових коштів у вигляді страхових платежів за безпідставно завищеним тарифом;

- здійснення псевдоперестрахування:

- у резидентів: страхова компанія, нібито перестраховуючи свої ризики, перераховує грошові кошти на іншу страхову компанію (найчастіше іншого регіону України), а в подальшому ці грошові кошти виплачуються у вигляді страхових виплат (за угодами з особами, що контролюють діяльність страхової компанії, — клієнтами страхової компанії) за страховий випадок, що нібито настав;

- у разі здійснення псевдоперестрахування у нерезидентів валютні кошти фактично виводяться за межі України та концентруються на рахунках офшорних компаній, якими фактично управляють особи, що контролюють діяльність страхової компанії. У подальшому отримані безготівкові грошові кошти ле-



галізуються у вигляді інвестицій та придбаного майна на території України і за її межами або отримуються готівкою за допомогою платіжних систем (ВІЗА, МАЕСТРО та ін.).

## ЛІТЕРАТУРА

1. Гриценко А. А. Особливості ринкової трансформації інверсійного типу // *Перехідна економіка : підручник*. — К., 2003. — С. 44.
2. Гриценко А. А. Проблеми забезпечення стабільності грошової одиниці України // *Фінанси України*. — 2007. — № 9. — С. 89.
3. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. — Харьков, 2008. — С. 277.
4. Гриценко А. А. Институциональная архитектура и социальная динамика в посткоммунистическом обществе // *Посткоммунистические трансформации: векторы, направления, содержание*. — Харьков, 2004. — С. 134–135.
5. Гаманкова О. О. Псевдострахові операції та їх вплив на формування ринку страхових послуг України. — Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Foa/2009\\_13/13\\_04.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Foa/2009_13/13_04.pdf).
6. Страховые схемы вновь в моде. В псевдострахование крупные компании вовлекаются клиентами. — Режим доступу : [http://radiation.irk.ru/?section=493&action=show\\_news&id=105857](http://radiation.irk.ru/?section=493&action=show_news&id=105857).
7. Богута Н. Страхові податки: уся справа в грошах. — Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2675/50429/>.
8. Так вот какова налоговая нагрузка страховых компаний! — Режим доступу : [http://tristar.com.ua/1/art/tak\\_vot\\_kakova\\_nalogoivaia\\_nagruzka\\_strahovyh\\_kompanii\\_.html](http://tristar.com.ua/1/art/tak_vot_kakova_nalogoivaia_nagruzka_strahovyh_kompanii_.html).

## ИНВЕРСИОННОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В УКРАИНЕ

Нечипорук Л. В.

Исследована инверсионность трансформационных преобразований страхового рынка, выявлены деформации его формирования. Определено, что особенности формирования страхового рынка как системы многоуровневых финансовых отношений по формированию и распределению страхового фонда совокупностью страховых организаций для обеспечения страховой защиты домохозяйств, предприятий (фирм), государства обусловлены инверсионностью трансформационных преобразований, нарушающих логику развития, изменяя последовательность переходов.

**Ключевые слова:** страховой рынок, инверсия, страхование.

## INVERSIONS OF FORMATIONS OF THE INSURANCE MARKET IN UKRAINE

**Nechyporuk L.**

Inversion of transformations of the insurance market is an investigated. The deformations of formation of the insurance market come to light. It is defined, that the special features of the formation of insurance market as the systems of multilevel financial relations according to formation and distribution of the insurance fund for the totality of insurance organizations for guaranteeing the insurance protection of house management, enterprises (firms), state, are caused by Inversion of transformations, which disrupt the logic of development, changing the sequence of passages.

**Key words:** the insurance market, inversion, insurance.

УДК 347.77

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙ

**М. А. Борисенко**, кандидат економічних наук, доцент  
*Харківський національний економічний університет*

*Розглянуто інновації як об'єкти інтелектуальної власності. Досліджено економічні передумови виникнення права інтелектуальної власності. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення вітчизняного витратного підходу до оцінювання об'єктів права інтелектуальної власності.*

**Ключові слова:** інновація, об'єкти права інтелектуальної власності, ефект, ефективність, оцінювання, результат.

**Актуальність проблеми.** Рубіж ХХ–ХХІ ст. був відмічений глобалізацією світової економіки та триваючим швидким технічним прогресом, який зумовив поширення інформаційних технологій та дифузії інновацій у світовому масштабі. Це відкрило нові можливості соціального та економічного розвитку, зумовивши формування нової «економіки знань» та «інформаційного» суспільства. Характерною ознакою формування економіки знань є наявність тенденцій щодо збільшення валового внутрішнього продукту за рахунок діяльності з виробництва, оброблення, зберігання і поширення інформації та знань, але не знань взагалі, а їх конкретної категорії, формалізованої як інновації та об'єкти права інтелектуальної власності. Під останньою розуміємо право володіння, користування та розпорядження певними інформаційними ресурсами, що є унікальними нематеріальними результатами інтелектуальної творчої діяльності люди-

ни та можуть бути втілені у певну об'єктивовану форму, здатну до відтворення. Особливої актуальності у даному аспекті набувають методики щодо об'єктивного оцінювання як кінцевих результатів інноваційної діяльності суб'єктів господарювання в цілому, так і її окремих проміжних результатів. Таке оцінювання по суті дозволяє визначити потенційну затребуваність перспективної або вже створеної інновації реальним ринком.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Відзначимо, що дослідженнями окресленої проблеми тривалий час займаються як вітчизняні вчені-економісти [1–3], так і зарубіжні фахівці [4–8]. Однак особливістю методик оцінювання інновацій є їх схильність як до швидкого старіння (морального зношування) змістовної частини, так і до відставання від урахування поточних потреб суспільства в оцінюванні результатів використання інноваційних процесів та продуктів [5].

**Формулювання цілей.** У цілому інновація являє собою кінцевий результат комерціалізації загального втілення нового технічного рішення практичного завдання у різних сферах та галузях людської діяльності з метою отримання економічного, соціального, науково-технічного та/або будь-якого іншого виду ефекту. З точки зору необхідності формування унікальних конкурентних переваг як об'єкти права інтелектуальної власності мають поставати не лише безпосередньо інновації, а й новації [4] як готові до комерціалізації оформлені результати фундаментальних, прикладних досліджень, розробок та винаходів у будь-якій сфері діяльності, спрямовані на підвищення її ефективності, шляхом випробовування (рисунок).

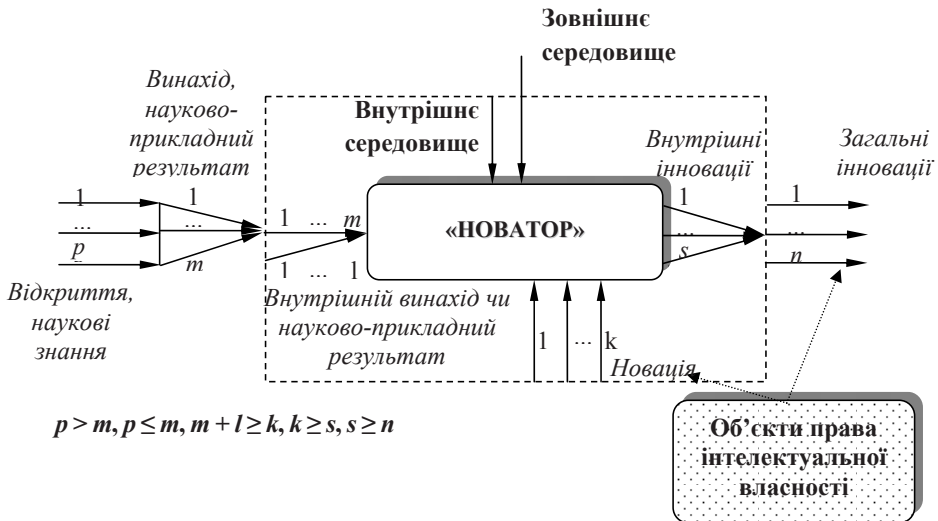


Схема інноваційної діяльності підприємства [9]

При цьому слід відзначити, що інновація може набувати товарної форми на будь-якій стадії її повного життєвого циклу, тобто не тільки у вигляді кінцевого

продукту або технології, а й у процесі її створення (табл. 1). Однак права інтелектуальної власності доцільно набувати лише у тому разі, коли постають економічна доцільність та необхідність розкриття інформації, що зумовлює товарну цінність інновації. Тобто, наприклад, патентуванням доцільно займатися лише у тому разі, коли до цього мотивують плани з випуску нової продукції. Якщо ж ідеться про більш ранні стадії розроблення інновації, то її передчасне розкриття може призвести до послаблення ринкових позицій.

Таблиця 1

**Узагальнена класифікація можливих об'єктів інтелектуальної власності [5]**

| Категорія інтелектуальної власності  | Ознаки  |
|--|---|
| Об'єкти інтелектуальної власності, доведені до стадії практичного використання | Наявність повного обсягу документації, необхідної та достатньої для організації практичного використання об'єкту права власності. Можуть бути продемонстровані в об'єктивованому вигляді, ефективність підтверджено |
| Інтелектуальна продукція, доведена до стадії дослідного зразка                 | Наявність конструкторської документації дослідної технології. Виготовлено дослідний зразок. Необхідно випробувати дослідний зразок, доопрацювати документацію   |
| Розроблена інтелектуальна власність  | Наявність робочої документації або дослідної технології. Необхідно виготовити дослідний зразок. Розробити технологію. Є певні інженерні, технічні та економічні розрахунки  |
| Інтелектуальна власність на стадії ідеї або ескізного вирішення                | Наявність технічної документації, певних технічних рішень щодо конструкції об'єктивованих результатів прояву або опис винаходу, ескіз чи макет  |

Тому саме формування теоретико-методичних рекомендацій щодо економічно обґрунтованого оцінювання розроблених (створених) інновацій і визначено *метою* даної статті.

**Вклад основного матеріалу.** Загалом оцінювання результатів інноваційної діяльності суб'єкта господарювання полягає у здійсненні інвентаризації результатів; створенні системи обліку та контролю результатів; установленні фактів потенційної охороноздатності та прав власності на результати; створенні системи захисту прав [5, с. 146–151].

З економічної точки зору оцінювання даних результатів полягає у визначенні ефекту та ефективності кожного з отриманих корисних результатів та його можливих проміжних станів. Ці категорії, визначаючи оцінювання отриманого результату як об'єктивно досягнутого стану об'єкта (слідство), на який було спрямовано цільову дію, характеризують його абсолютне (безумовне,

незалежне, самостійне, непорушне) та відносне (пов'язане, залежне) значення. Тобто, здійснюючи певні цільові зусилля, можна отримати результат, оцінити який можливо лише за допомогою порівняння сукупної маси витрачених зусиль із сукупною масою отриманого результату в їх абсолютному (ефект) та/або відносному (ефективність) аспекті. Корисний результат інноваційної діяльності суб'єкта господарювання може стосуватися лише його практичної діяльності та виявлятися у науково-технічному, екологічному, економічному та/або соціальному аспекті (табл. 2).

Таблиця 2

**Класифікація результатів та ефектів практичної діяльності**

| Об'єкт діяльності           | Результат діяльності              | Вид ефекту        | Прояв ефекту   |
|-----------------------------|-----------------------------------|-------------------|--|
| Реальні об'єкти природи     | Перетворення об'єктів природи     | Науково-технічний | Зростання та/або підвищення обсягу та/або якості наукових знань та відповідних нових технічних рішень існуючих практичних завдань шляхом комбінації взаємодіючих чинників виробництва, що забезпечують прискорення науково-технічного розвитку суб'єкта діяльності |
|                             |                                   | Екологічний       | Зменшення екологічної шкоди, якої запобігли (або ні) в результаті здійснення відповідних зусиль  |
|                             |                                   | Економічний       | Позитивна різниця між результатами економічної діяльності суб'єкта та витратами (зусиллями) на їх отримання  |
| Реальні об'єкти суспільства | Перетворення об'єктів суспільства | Соціальний        | Поліпшення умов життєдіяльності людей унаслідок перетворень у соціальній сфері   |

Зважаючи на окреслений категоріальний базис, можна зробити висновок про те, що під економічним ефектом від розроблення (придбання) та впровадження новачії (інновації) слід розуміти абсолютну різницю між витратами на розроблення (придбання) та впровадження новачії і відповідними створюваними результатами в їх вартісному виразі. У той час як під економічною ефективністю новачій (інновацій) слід розуміти відносну оцінку їх результативності, тобто зіставлення створюваних новачією (інновацією) результатів із витратами, що їх зумовили.

Міжнародні стандарти оцінювання передбачають три основні підходи до оцінювання результатів інноваційної діяльності: доходний, витратний та порівняльно-аналоговий [5]. Кожен із цих підходів базується на використанні механізму дисконтування, однак має власне цільове призначення.

Так, доходний підхід дає змогу визначити економічну ефективність придбання прав на використання як новацій, так і інновацій. Витратний — ефективність створення об'єкта інтелектуальної власності, а порівняльно-аналоговий — ефективність придбання об'єкта інтелектуальної власності на основі порівняння із близькими за призначенням та споживчими властивостями його аналогами.

Безпосередньо поставленій у статті меті відповідає другий підхід — витратний, що забезпечує можливість визначення повної вартості створення об'єкта інтелектуальної власності. При цьому враховуються витрати на створення об'єкта інтелектуальної власності; доведення його до рівня, придатного для практичного використання; правову та авторську охорону; маркетингові дослідження і страхування.

В Україні на цей час діє Методика оцінювання майнових прав інтелектуальної власності, затверджена наказом Фонду державного майна України від 25 червня 2008 р. № 740 [10]. Майнові права інтелектуальної власності оцінюються відповідно до наведених у цій Методиці та національних стандартах оцінювань засад різних підходів, методів, оцінних процедур, які найбільш повно відповідають обраній базі оцінювання та інформаційній забезпеченості оцінювання в кожному окремому випадку її проведення.

Згідно із даною методикою в Україні «витратний підхід можна застосовувати для оцінювання тих об'єктів, які виникають на створені самим правоволодільцем об'єктів права інтелектуальної власності і для яких на дату оцінювання не існує активного ринку (науково-дослідницькі і дослідно-конструкторські розробки, програмні продукти спеціального призначення та ін.). Такий витратний підхід заснований на визначенні вартості витрат, необхідних для прямого відтворення або заміщення об'єкта оцінювання, з урахуванням величини зношення» [10].

Структура інноваційних витрат безпосередньо залежить від стадії інноваційного циклу, на якому перебуває суб'єкт господарювання. Відповідно на стадіях розроблення інновації питома вага матеріальних витрат відносно невелика, на стадіях же реалізації інновацій зростає питома вага матеріальних витрат при одночасному скороченні інших витрат. Узагальнену структуру витратної та доходної частин розроблення об'єктів права інтелектуальної власності можна подати таким чином (табл. 3). Така деталізація дозволяє використати витратний підхід для оцінювання ґрунтового визначення інтегрального економічного ефекту від створення об'єктів інтелектуальної власності. Цей показник розраховується як різниця результатів від впровадження інновації і витрат щодо її ініціювання, приведених до одного (як правило, початкового) року. З метою усунення зазначених недоліків методик оцінювання інновацій пропонується розраховувати показник інтегрального економічного ефекту від створення об'єктів інтелектуальної власності ( $E_{\text{инт}}$ ), скорек-

гований на чинник ризику і коефіцієнти морального старіння та техніко-економічної значущості.

Додамо, що проблема інноваційного пошуку та розміщення інвестиційних ресурсів є однією з найбільш актуальних у сучасних умовах господарювання, оскільки зумовлює можливість суспільства реалізовувати основні тенденції НТП, а суб'єктам господарювання — формувати/підтримувати або посилювати конкурентні переваги. Ризик завжди визначає невизначеність закінчення. При цьому під ризиком найчастіше розуміють вірогідність збитків, хоча його можна описати і як вірогідність отримати результат, що відрізняється від очікуваного, отже, стають можливими і ризик збитків, і ризик надприбутків.

Таблиця 3

**Узагальнена структура витратної та доходної частин розроблення та реалізації об'єктів інтелектуальної власності**

| Витрати  | Множинні коефіцієнти  | Доходи   |
|--|---|--|
| на розробку об'єктів права інтелектуальної власності   | – морального старіння ( $K_{м.с}$ );<br>– техніко-економічної значущості, $K_{тез}$ | виручка від реалізації результатів використання об'єктів права інтелектуальної власності (без урахування ПДВ та акцизного збору) |
| на НДР:<br>– на пошукові роботи;<br>– на теоретичні дослідження;<br>– на здійснення експериментів;<br>– на здійснення випробувань;<br>– на послуги сторонніх організацій;<br>– інші  |   | амортизаційні відрахування   |
| на розроблення конструкторсько-технологічної та іншої документації:<br>– на ескізне проектування;<br>– на технічне проектування;<br>– на створення робочого проекту;<br>– на виконання розрахунків;<br>– на здійснення випробувань;<br>– на здійснення авторського нагляду;<br>– на дизайн |   | середньорічне вартісне оцінювання супутніх корисних результатів  |
| на правову охорону   |   |  |
| на страхування   |   |  |
| на маркетингові дослідження  |   |  |
| податок на прибуток  |   |  |
| середньорічне вартісне оцінювання супутніх витрат  |   |  |

Розрахункова формула щодо оцінювання економічного ефекту від створення об'єктів права інтелектуальної власності може бути подана таким чином:

$$E_{\text{інт}} = \sum_{t=1}^T \frac{(D_t - B_t \times K_{\text{м.с}} \times K_{\text{тез}}) \times (1-p)^t}{(1+E)^t},$$

де  $E_{\text{інт}}$  — інтегральний економічний ефект від розроблення (впровадження) інновацій, гр. од.;

$t$  — номер року, за якого відбувається розрахунок;

$T$  — тривалість розрахункового періоду;

$D_t$  — доходи у  $t$ -й рік, гр. од.;

$B_t$  — витрати у  $t$ -й рік, гр. од.;

$K_{\text{м.с}}$  — коефіцієнт морального старіння об'єктів інтелектуальної власності, дол. од.;

$K_{\text{тез}}$  — коефіцієнт техніко-економічної значущості об'єкта оцінювання, од.;

$E$  — ставка ефективності капіталовкладень, дол. од.;

$p$  — імовірність настання негативної події, дол. од.

Ставка ефективності капіталовкладень є нормою доходу на вкладений капітал. Вона визначає приріст одиниці капіталу за певний проміжок часу — місяць, квартал, рік. Як правило, така ставка не тільки враховує рівень прогнозованої інфляції, а й відображує ринкову премію за ризик вкладання грошових коштів. Відзначимо, що цей показник, базуючись на дисконтуванні вхідних та вихідних грошових потоків, по суті є різницею між реальним прибутком від впровадження/реалізації інновації та втраченим прибутком на фінансовому ринку. Тобто він показує, який прибуток отримує суб'єкт господарювання від впровадження/реалізації інновації порівняно із альтернативним варіантом вкладання коштів, наприклад, банківським депозитом [7].

На відміну від матеріальних активів інтелектуальна власність є неречовою, вона полягає не у речових втіленнях, а у реалізованій у ній інформації. Її можна втілювати у речові об'єкти нескінченну кількість разів, вона не підлягає фізичному зносу, її можна використовувати до тих пір, доки вона не застаріє. Власник такої власності володіє монополією виключного права, зміст якого полягає у забороні будь-кому, крім власника, присвоювати прибуток, що виникає внаслідок її використання. Тому на особливу увагу заслуговують множинні коефіцієнти щодо корегування витрат, пов'язаних із розробленням та правовою охороною об'єктів інтелектуальної власності, що використовуються у сучасній практиці, а саме коефіцієнт морального старіння об'єктів інтелектуальної власності ( $K_{\text{м.с}}$ ), який розраховується так [5]:



$$K_{м.с} = \left( 1 - \frac{T_n}{T_\phi} \right),$$

де  $T_n, T_\phi$  — відповідно номінальний і фактичний терміни дії та використання охоронного документа на дату оцінювання.

Та коефіцієнт техніко-економічної значущості, який змінюється в інтервалі від 1 до 5 залежно від рівня та складності об'єкта інтелектуальної власності.

Доходна частина супутніх результатів від реалізації об'єктів інтелектуальної власності може виявлятися у формі отримання екологічного та/або соціального ефекту.

**Висновки.** Таким чином, постає можливість певного урахування дії процесів морального зношування та рутинізації об'єктів права інтелектуальної власності згідно з процедурою витратного підходу. В цілому ж проблема об'єктивного оцінювання інновацій та вибору найбільш перспективних варіантів реалізації інновацій потребує, з одного боку, перевищення кінцевих результатів від її використання над витратами на розроблення, виготовлення та реалізацію, а з другого — зіставлення отриманих результатів із результатами від впровадження аналогічних варіантів впровадження інновацій.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. — Х. : Константа, 2006. — 272 с.
2. Захист прав інтелектуальної власності: законодавче регулювання та правозастосування (узагальнення судової практики): інформ.-аналіт. матеріали до парламент. слухань: «Захист прав інтелектуальної власності в Україні: проблеми законодавчого забезпечення та правозастосування» (Київ, 21 берез. 2007 р.) / Верхов. Рада України, Ком. з питань науки і освіти, НДІ інтелект. власності АПрН України ; [авт.-упоряд. : Г. О. Андрощук, О. П. Орлюк] — К. : Парламент. вид-во, 2007. — 339 с.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матеріали парламент. слухань у Верховній Раді України / авт. упоряд. : Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. — К. : Парламент. вид-во, 2009. — 632 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учеб. для вузов / Фатхутдинов Р. А. ; М-во образования РФ. — 5-е изд. — СПб. : Питер, 2006. — 448 с.
5. Условия и механизмы управления нематериальными активами / А. Ю. Шатраков, Н. И. Комков, Е. В. Юрченко и др. — М. : Экономика, 2009. — 302 с.

6. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. А. Стюарт ; пер. с англ. В. А. Ноздриной. — М. : Поколение, 2007. — 368 с.

7. Дасковский В. Б. Об оценке эффективности инвестиций / В. Б. Дасковский, В. Б. Киселев // Экономист. — 2007. — № 3. — С. 14–16. — Режим доступа : <http://www.niec.ru/Articles/014.htm>.

8. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития / [В. М. Аньшин, А. А. Дагаев, В. А. Колоколов и др.] ; под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. — М. : Дело, 2007. — 584 с.

9. Холодный Г. О. Організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики : монографія / Г. О. Холодный, М. А. Борисенко. — Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. — 196 с.

10. Методика оцінки майнових прав інтелектуальної власності // Офіц. вісн. України. — 2008. — № 60. — С. 33. — Ст. 2042. — Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИЙ**

**Борисенко М. А.**

Рассмотрены инновации в качестве объектов интеллектуальной собственности. Исследованы экономические предпосылки возникновения права интеллектуальной собственности. Обоснована необходимость определения показателей эффекта и эффективности как абсолютных и относительных индикаторов оценивания результативности инновационной деятельности субъектов хозяйствования. Разработаны рекомендации относительно усовершенствования отечественного расходного подхода относительно оценивания объектов права интеллектуальной собственности.

**Ключевые слова:** инновация, объекты права интеллектуальной собственности, эффект, эффективность, оценивания, результат.

## **THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF INNOVATIONS ESTIMATION**

**Borysenko M.**

The article is devoted to research of innovations as objects of intellectual property. Economic pre-conditions of origin of right of intellectual ownership are considered. The necessity of determination of indexes of effect and efficiency is grounded, as absolute and relative indicators of estimation of effectiveness of

innovative activity of management subjects. Recommendations in relation to the improvement of domestic expense approach in relation to the estimation of objects of right of intellectual ownership are developed.

**Key words:** innovation, objects of right of intellectual ownership, effect, efficiency, estimation, result.

УДК 330.1:339.9

## ОСНОВНА СУПЕРЕЧНІСТЬ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА — РУШІЙНА СИЛА ПРОЦЕСУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

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

*Проаналізовано розвиток євроінтеграційного процесу на основі застосування законів діалектики. Досліджено особливості дії зазначених законів у межах ЄС. Подано способи розв'язання суперечностей угруповання в процесі його становлення і подальшого розвитку. Особливу увагу приділено співвідношенню політичної та економічної сфер інтеграції. Запропоновано активізацію економічного співробітництва і кооперування з іноземними компаніями ЄС як основа подальшої формальної інтеграції.*

**Ключові слова:** закони діалектики, євроінтеграція, основна суперечність економічної інтеграції, Європейський Союз, неофункціоналізм, єдиний ринок.

**Актуальність проблеми.** Методологічні аспекти сучасного світового господарства, місце у ньому країн з перехідною економікою, концептуальне забезпечення їх включення у світогосподарські зв'язки залишаються найменш розробленими в економічній теорії. Відсутність наукової, зваженої концепції входження перехідних економік у світове господарство з урахуванням сучасних суперечливих тенденцій його розвитку істотно впливає на ефективність зовнішньоекономічних зв'язків, породжує нестабільність і невизначеність їх розвитку в країнах СНД.

Проблеми участі перехідних суспільств в інтеграційних процесах розглядалися в наукових працях вітчизняних учених і представників близького й далекого зарубіжжя. Це роботи Г. Білоруса, А. Гальчинського, Д. Дайнена, М. Делягіна, Л. Ерхарда, Г. Колодко, Н. Косолапова, К. Кредисова, П. Кругмана, В. Кудрова, Д. Мітрані, В. Новицького, С. Соколенка, Дж. Сороса, Г. Фамин-

ського, А. Філіпенка, Е. Хааса, Ю. Шишкова, О. Шниркова та ін. Однак виявленню суперечливих тенденцій як рушійної сили розвитку інтеграційних процесів з метою запобігання значним втратам перехідних країн на цьому шляху не приділялось достатньої уваги.

Тому *мета* статті: на основі аналізу руху основної суперечності світового господарства між розвитком усупільнення відтворювального процесу в планетарних масштабах і його відокремленням у межах територіальних та господарських ланок проаналізувати еволюцію євроінтеграційного процесу для пошуку найбільш результативної моделі включення України в цей процес.

**Виклад основного матеріалу.** Зазначена суперечність розкривається через її певні домінуючі форми на кожній історичній стадії розвитку світового господарства (інтернаціоналізації, економічній інтеграції, економічній глобалізації). На етапі економічної інтеграції визначальним стає суперечність між відокремленням відтвореного процесу в деяких національних економіках та її консолідації в межах інтеграційних угруповань. Така методологічна посилка може бути основою для вивчення системи суперечностей, що є рушійною силою розвитку євроінтеграційного процесу, в результаті якого у минулому скромна регіональна організація, що спочатку включала шість держав, перетворилася на найбільш масштабне і розвинене наднаціональне співтовариство.

Наразі ЄС розташований на території 5 млн кв. км, має загальний внутрішній ринок та єдине громадянство для майже 500 млн чол., ефективну, що постійно адаптується до умов глобалізації, інституціональну структуру, та сучасну розвинену законодавчу базу. З ратифікацією Лісабонського договору 2007 р. ЄС практично перетворився на федеративну державу, найважливіший суб'єкт міжнародних відносин, що посилює вагомий вплив на міжнародну економіку та політику.

Однак, на наш погляд, створення подібної наддержави є закономірним результатом розвитку основної суперечності світового господарства, що виявилось на етапі інтеграції як боротьба двох протилежних процесів: відокремленості відтворювального процесу в окремих національних економіках і його консолідації в межах інтеграційних угруповань. Вважаємо, ЄС у його сучасному вигляді — результат боротьби, яка триває й донині, відцентрових і доцентрових сил протягом майже 60 років.

Суперечливість сучасного євроінтеграційного процесу виявилася з перших реальних кроків у напрямку об'єднання Європи, хоча європейські об'єднувачі ідеї сягають своїми коріннями у глибоку давнину. Так, деякі історичні джерела називають першим автором об'єднання Європи Юлія Цезаря (100 — 44 рр. до н. е.). Він мав намір військовим шляхом консолідувати навколо Римської імперії не тільки Західну Європу, а й народи, що проживають в інших частинах світу. До творців загальноєвропейської єдності історики відносять також

Карла Великого, який підкорив увесь християнський світ, за винятком Іспанії та Британських островів [1, с. 3].

Протягом XIV–XVIII ст. пропонувалися різні форми державного устрою майбутньої співдружності держав: федерація (І. Кант), конфедерація «Сполучені штати Європи» (В. Гюго), унітарне державне утворення у вигляді «Християнської республіки» (П. Дюбуа), унітарне утворення «Християнська всесвітня монархія». Дискусії про статус держави в перебігу євроінтеграції ще в ті далекі часи були відбиттям суперечливого процесу єднання Європи, що реально виявився після Другої світової війни.

Необхідність співробітництва на загальноєвропейському рівні у післявоєнний час була зумовлена прагненням уникнути нової тотальної війни. До того ж уряди Нідерландів, Бельгії та Люксембургу, перебуваючи у вигнанні, домовилися про співробітництво. У 1946 р. було підписано відповідну угоду, і через два роки країни Бенілюксу скасували митні збори і встановили загальний зовнішній тариф, продемонструвавши в такий спосіб приклад удалого міжнародного економічного співробітництва.

Однак реалізація ідеї консолідації ще на стадії концептуальної підготовки процесу євроінтеграції здобуває суперечливої форми у вигляді протиставлення теорій федералізму і функціоналізму. Основу західноєвропейської єдності федералісти бачили у спільності культурної спадщини, покликаної забезпечувати базис для політичного об'єднання. Пріоритет федералісти віддавали політичній сфері інтеграції, насамперед — створенню наднаціональних інститутів, яким національна влада повинна надати широкі повноваження. Тільки в такий спосіб громадянам може бути гарантована політична та економічна безпека. У підсумку передбачалося створення цілісної федерації європейських держав замість існуючих країн, які постійно суперничають між собою. Федералісти приділяли недостатню увагу економічним чинникам інтеграції, але виступали за негайне створення в Західній Європі федеральної політичної структури.

Функціональну (економічну) модель пропонувала значна кількість європейських урядів. Як і федералізм, функціоналізм мав на меті: розроблення такої теорії, що створила б умови для закінчення конфлікту інтересів, яка запобігала б новій війні. Класичний функціоналізм викладено у роботах його засновника Девіда Мітрані: «Система діючого світу», «Перспектива інтеграції: федералізм або функціоналізм». Мітрані розробляв стратегії для створення стабільного миру між державами. Він не шукав форм для ідеального міжнародного уряду, скоріше, думав про невід'ємні функції, якими володітиме цей уряд.

На думку вченого, функціональний підхід до світової політики і політики європейської інтеграції зосереджено на людських потребах і загальному добробуті. На шляху до досягнення цієї мети можна поступитися й статусом націй з будь-якою ідеологією. Функціоналісти виражають свій сумнів із при-

воду того, що нація взагалі здатна забезпечити добробут людини. Забезпечення деяких потреб має трансграничний характер, тому утворення наддержавних структур з делегованими їм функціями неминуче.

Відповідно до функціоналізму розвиток інтеграційних процесів приводить до появи організацій, які мають певні повноваження, надані державами. Кінцевим продуктом інтеграції стає утворення «функціональної системи, елементи якої можуть почати працювати й без загальної політичної надбудови...» [2, с. 97]. Із часом зазначена суперечність розв'язується реалізацією теорії неофункціоналізму, що до 60-х років ХХ ст. стала провідною теорією європейської інтеграції. Цю концепцію можна розглядати як певний компроміс між крайнощами, характерними для федералізму і функціоналізму. Основою нової теорії стало прагнення до керованої інтеграції на регіональному рівні.

На відміну від попередніх теорій на перший план висувалися політика, прагнення до політичного співробітництва, але через співробітництво економічне. Таким чином, відповідно до закону єдності і боротьби протилежностей у процесі взаємодії різноспрямованих сил відбуваються зміни в кожній з них. При цьому кожна із сил здобуває якості, властиві протилежності. У міру нагромадження кількісних змін відбувається перехід у нову якість. Розвиток євроінтеграції на основі теорії функціоналізму вичерпує себе, звільняючи дорогу неофункціоналізму.

Згідно із законом заперечення заперечення перетворення одного явища на інше здійснюється через знищення тих характеристик у цьому явищі, які не узгоджуються з новими умовами існування, і через збереження та подальший розвиток у новому явищі всього позитивного, що відповідає новим умовам і тенденціям сучасності. Дію цих законів діалектики стосовно еволюції ЄС можна проілюструвати такими прикладами. Договір про створення ЄЕС в 1957 р. переслідував амбіційну мету: сприяти шляхом створення загального ринку і прогресуючого зближення економічної політики держав-членів гармонічному розвитку економічної діяльності у всьому Співтоваристві, безперервному і збалансованому зростанню, що сприяє стабільності, прискореному підвищенню рівня життя і більш тісним зв'язкам між державами, які воно поєднує [3, ст. 2].

Було прийнято детальний дванадцятирічний план реалізації поставленої мети до кінця 1969 р., яка передбачала вирішення таких завдань: формування митного союзу, здійснення загальної торговельної політики стосовно третіх країн, введення загального митного тарифу, проведення загальної політики щодо сільського господарства і транспорту, співробітництво в галузі економіки, науки і техніки, гармонізація податкових систем, трудового і корпоративного законодавства. Держави-члени закріпили в договорі загальну згоду держав — «поліпшувати умови праці і життя трудящих, для того щоб створити можливість їх гармонізації в перебігу таких змін». Вони вважають, що

така еволюція буде результатом не тільки функціонування загального ринку, а й передбачених у даному Договорі процедур, а також зближення законодавчих положень, приписів і адміністративних дій» [3, ст. 117].

Основою створення загального ринку, тобто цілісного ринкового простору, стали чотири принципи: вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Однак поставлене завдання багато в чому не було вирішене. Головним досягненням цього періоду було забезпечення вільного руху товарів. Але в інших сферах значних досягнень не було. Така ситуація пояснювалася наявністю у той період відчутних розходжень інтересів країн-членів ЄС. Розвивалась і набувала особливої гостроти суперечність між прагненням до об'єднання Європи та бажанням деяких країн зберегти по можливості більшою мірою власний суверенітет.

Це виявилось в існуванні серйозних розбіжностей у питанні політичного устрою співтовариства. Франція, для громадян якої історично притаманна глибока повага до власної історії, культури, мови, стояла на позиції конфедералізму. Така позиція передбачала створення тісного політичного й економічного союзу шести країн, але на міждержавній, тобто ненаднаціональній, основі. Таким чином, французька нація в процесі практичної реалізації євроінтеграційних планів залишалася вірною теорії функціоналізму.

Західна Німеччина, навпаки, займала позицію федералізму, очевидно залишаючись вірною позиції свого великого філософа І. Канта, який у XVIII ст. закликав до створення федерації всіх вільних держав. На його думку, якби якийсь могутній та освічений народ мав можливість утворити республіку, що за своєю природою повинна тяжіти до вічного миру, то така республіка служила б центром федеративного об'єднання інших держав. Ці держави приєдналися б до неї, щоб згідно з ідеєю міжнародного права забезпечити в такий спосіб свою свободу. І за допомогою таких приєднань усе більше ширшали б межі союзу.

Л. Ерхард, автор «німецького дива», завдяки професіоналізму і вольовому характеру якого Західна Німеччина повстала з попелу світової війни і зайняла домінуюче становище в ЄС, був не настільки категоричним у визначенні майбутнього країни. У книзі «Добробут для всіх», виданій у 1956 р., він твердо стоїть на позиціях функціоналізму. Він пише: «Європу не можна побудувати за допомогою дешевеньких засобів. Її варто розуміти як складну сукупність економічних і політичних функцій» [4, с. 278]. Треба утримуватися від усіх державних маніпуляцій, які перешкоджають свободі обміну товарами і послугами, обігу грошей і капіталів, митній політиці, свободі вибору місця проживання і роботи. «Де не можна обійтися без сприяння яких-небудь установ для проведення цих принципів свободи, там я цілком підтримую необхідність таких установ» [4, с. 279].

Такий платформі відповідало гасло «європейська батьківщина», зміст якого полягав у зближенні на основі наднаціональності, тобто при делегуванні

влади і повноважень від національних урядів єдиним керуючим органам ЄЕС. Кабінет Л. Ерхарда став висловлюватися таким чином, що досягнутий рівень економічного співробітництва в рамках ЄЕС робить необхідним доповнення його політичною взаємодією на наднаціональній основі, як то в принципі було передбачено Римським договором 1957 р. «Федералістська» позиція ФРН зустріла підтримку інших країн ЄЕС, але викликала незгоду Парижа.

Зіткнення двох підходів до європейського будівництва досягло свого апогею наприкінці 1965 — на початку 1966 р. Французькі представники були відкликані, робота органів ЄЕС була на декілька місяців заблокована. У результаті цього партнери по Співтовариству змушені були піти на так званий «Люксембурзький компроміс». Він передбачав збереження за Францією права накладати вето при ухваленні найважливіших рішень шістьома членами ЄЕС як гарантію збереження державного контролю над розвитком ЄЕС. Існували значні розходження між країнами за рівнем економічного розвитку і політичних амбіцій. Так, на частку ФРН у 1957 р. припадало близько 45 % виробництва і понад 44 % експорту промисловості продукції «шістки». Це давало привід претендувати на економічне лідерство в угрупованні. Італія прагнула збільшити збут своєї сільськогосподарської продукції на єдиному європейському ринку.

Французьке керівництво поклало особливі надії щодо прискорення своїх ядерних розробок військового характеру на основі співробітництва в рамках Євратому. Серйозні розбіжності виникли у зв'язку із прийняттям єдиної сільськогосподарської політики. Відсутність єдності в питанні вступу в ЄЕС Великої Британії привело до того, що переговорний процес із цього приводу розтягнувся на довгі роки. Відповідні переговори почалися в листопаді 1961 р., і тільки в 1973 р. країна стала членом Співтовариства.

Логіка розвитку інтеграційного процесу вимагала компромісу у вигляді практичної реалізації неофункціональної теорії. Суперечність між національними інтересами і потребою в посиленні економічного співробітництва на даному етапі розв'язувалась шляхом злиття в 1967 р. вищих органів трьох Співтовариств (ЕОУС, ЄЕС, Євратому) в єдину Раду і Комісію, які разом з Європейським парламентом і Судом ЄС утворили загальну інституціональну структуру. В 1974 р. було створено новий інститут Співтовариства — Європейську раду на рівні глав держав і урядів.

Проте до початку 80-х років ХХ ст. завдання створення загального ринку не було вирішено. Для її успішного завершення був потрібен політичний доцентровий стимулятор у вигляді програми переходу до єдиного європейського ринку до 1992 р., основні положення якої викладено в так називаній «Білій книзі», виданій у 1985 р. Цей документ містив 282 завдання, спрямовані на поглиблення інтеграції. Незабаром багато з них набули форми директив і увійшли в національні законодавства.



У результаті реалізації програми при активній її підтримці підприємцями і промисловцями були не тільки скасовані митні кордони, а й ліквідовані кількісні обмеження. У 1992 р. Комісія видала загальний митний кодекс. Надзвичайно складним було вирішення питання стандартизації. У деяких випадках згода щодо технічних умов однієї виробничої одиниці досягалася роками.

Найважливішим із чинників, що забезпечують вільне переміщення товарів, була уніфікація оподаткування, особливо податку на додану вартість, оскільки він істотно впливає на ціну товару. В ході ліквідації податкових розходжень виникла маса побоювань, пов'язаних з можливістю скорочення соціальних виплат у країнах, де ПДВ був основним джерелом доходів бюджету. В інших державах існували пільги з цього податку на предмети дитячого асортименту і продуктів харчування. Їх ліквідація могла викликати масове невдоволення населення. Внаслідок гармонізації податків, починаючи з 1993 р., стандартна ставка ПДВ становила 15% або вище [5, с. 432]. Досить суперечливо склалися відносини між країнами Співтовариств і відносини щодо єдиної сільськогосподарської, соціальної та конкурентної політики. І тільки наприкінці 1992 р. завершився процес утворення єдиного внутрішнього ринку.

Гостре протистояння між європейськими країнами спричинила неспроможність вироблення консолідованої позиції щодо ухвалення Основного Закону майбутньої наддержави. У грудні 2007 р. лідери 27 країн Євросоюзу підписали в Лісабоні договір, покликаний замінити Конституцію ЄС. Однак і цей документ приймався з великими труднощами і був ратифікований у грудні 2009 р. Унаслідок неоднозначності підходів різних країн до теперішнього часу залишаються невизначеними стратегічні плани щодо розширення ЄС. Однак слід зауважити, що нові постсоціалістичні країни — Польща, Угорщина, Чехія, Словенія з перших років розбудови ринкових відносин орієнтували свою економіку на співробітництво з ЄС. Частка ЄС у зовнішній торгівлі зазначених держав перед вступом у Союз становила 60–70 %. Наприклад, у Чеській Республіці на Європейський Союз припадало 2/3 (65,2 %) усієї зовнішньої торгівлі. Найкрупнішою статтею експорту були машини, обладнання і транспортні засоби (42,2 %). У торгівлі з ЄС суттєво збільшилася питома вага готової продукції з великою доданою вартістю [6, с. 8, 16].

Структурній перебудові економіки країн — нових членів ЄС шляхом прискорення інноваційного процесу значною мірою сприяв іноземний капітал. Питома вага філій іноземних компаній у прикладних науково-дослідницьких розробках у 2003 р. становила в Угорщині 62,5 %, Чехії — 46,6 % [7, с. 11]. Капітал країн Західної Європи спрямовувався в автомобільні фірми Центральної та Східної Європи. Їх приваблювала дешева робоча сила при високій її кваліфікації (витрати на оплату праці у Польщі і Словаччині становлять 15 % від рівня німецьких), територіальна близькість до місць розташування інвес-

торів, високі темпи реформування економік та наявність інституціональної бази, інтегрованість у ринкові зв'язки з ЄС, дотримання норм і стандартів ЄС. Важливе значення мало зниження податків у країнах Центральної та Східної Європи, що були вдвічі меншими, ніж у країнах Західної Європи, і складало 12–20 % [8, с. 47].

Отже, та швидкість, з якою певні країни колишнього соціалістичного табору опинилися в ЄС, має просте пояснення: вони проводили активну політику євроінтеграції на основі розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин саме з цим угрупованням.

**Висновки.** Таким чином, для успішної реалізації євроінтеграційних прагнень України слід урахувувати, що євроінтеграційний процес розвивається на основі законів діалектики, які передбачають суперечливий взаємозв'язок двох протилежних явищ: відокремлення відтвореного процесу в окремих національних економіках і його консолідацію в межах інтеграційних угруповань.

Кожна країна має усвідомлювати, що еволюція зазначеної суперечності супроводжується все більшою втратою економічного і політичного суверенітету країн-учасниць. Однак кількісне зростання об'єктів національного впливу приводить до заміни національного суверенітету на суверенітет колективний, тобто на можливість кожної країни брати участь у регулюванні соціально-економічних і політичних процесів усього ЄС.

Рушійною силою розв'язання суперечностей між державами і досягнення в кінцевому результаті консенсусу значною мірою є потреби економічного розвитку. І тому саме бізнес, сучасні корпорації зацікавлені в досягненні оптимального масштабу діяльності, у тому числі через співробітництво і кооперування з іноземними компаніями в рамках регіону без митних та інших обмежень. Україна найближчим часом має створити максимально сприятливі умови для міжнародної кооперації виробництва і науково-технічного співробітництва з країнами ЄС як основи реалізації євроінтеграційної політики.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Марченко М. Н. Эволюция европейских объединительных идей / М. Н. Марченко // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 11. Право. — 2008. — № 3.
2. Mitraný D. A. Working Peace System / D. A. Mitraný. — Chicago: Quadrangle Books, 1966. — 221 с.
3. Договор об учреждении Европейского экономического сообщества. Рим, 25 марта 1957 г. (в ред. на февр. 1986 г.). — Режим доступа : <http://www.akt.uz/?document=15937>.
4. Эрхард Л. Благосостояние для всех: Репринт, воспроизведение / Л. Эрхард ; пер. с нем. ; авт. предисл. Б. Б. Багаряцкий, В. Г. Гребенников. — М. : Начала — Пресс, 1991. — 336 с.

5. Дайнен Д. Дедалі міцніший союз. Курс європейської інтеграції : пер. з англ. / Д. Дайнен. — К. : К.І.С., 2006. — 696 с.
6. Внешняя торговля Чешской республики в 2001 г. // Бюл. иностр. коммерч. информации. — 2002. — № 68.
7. Шнырков А. Экономика ЕС-10. Два года после вступления в Союз / А. Шнырков // Зеркало недели. — 2006. — № 34.
8. Кокшарев А. Автомобили едут на Восток / А. Кокшарев // Эксперт. — 2004 — № 2.

## **ОСНОВНОЕ ПРОТИВОРЕЧИЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА — ДВИЖУЩАЯ СИЛА ПРОЦЕССА ЕВРОИНТЕГРАЦИИ**

**Макуха С. Н.**

Проанализировано развитие евроинтеграционного процесса на основе применения законов диалектики. Исследованы особенности действия указанных законов в пределах ЕС. Представлены способы разрешения противоречий группировки в процессе ее становления и дальнейшего развития. Особое внимание уделено соотношению политической и экономической сфер интеграции. Предложена активизация экономического сотрудничества и кооперирования с корпорациями ЕС как основа дальнейшей формальной интеграции.

**Ключевые слова:** законы диалектики, евроинтеграция, основное противоречие экономической интеграции, Европейский Союз, неофункционализм, единый рынок.

## **THE MAIN CONTRADICTION OF THE WORLD'S ECONOMICS IS DRIVING POWER OF THE PROCESS OF THE EUROPEAN INTEGRATION**

**Makukha S. N.**

The article contains the analysis of the development eurointegration process on base of the using the laws of the dialectics. The particularities of the action of the specified laws are researched within EU. The ways of the permit contradiction groups in process of its formation and further development is presented. Emphases correlation political and economic spheres to integrations is spared. The activation economic cooperation and with corporation EU as base to further formal integration is offered.

**Key words:** laws of the dialectics, european integration, dominant contradiction of economic integration, the European Union, neofunctionalism, united market.

# ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО

---

УДК 346.001.76

## ДО ПИТАННЯ ПРАВОВОГО ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Ю. Є. Атаманова, доктор юридичних наук, доцент  
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*Проаналізовано зміст та ознаки інноваційної діяльності для надання їй правового визначення. З цією метою розглянуто особливості національної інноваційної системи та з'ясовано коло відносин, що складаються у зв'язку з її функціонуванням.*

**Ключові слова:** *національна інноваційна система, інноваційна діяльність, інновації.*

**Актуальність проблеми.** Інноваційні процеси і пов'язані з ними трансформації відбуваються завдяки функціонуванню сукупності організацій та інститутів, які здійснюють розроблення, впровадження чи використання і комерціалізацію інноваційних продуктів та забезпечують успішну реалізацію інноваційних проектів на кожній їх стадії. У їх єдності та взаємозв'язку з урахуванням правових, фінансових, організаційних і соціальних аспектів вони утворюють структуру, що отримала назву національної інноваційної системи.

Організацією з питань економічних зв'язків та розвитку були проведені дослідження з визначення змісту поняття національної інноваційної системи, в результаті яких до неї були віднесені інститути, що індивідуально й у взаємодії один з одним зумовлюють розвиток і поширення нових технологій у межах конкретної держави: інноваційні та виробничі компанії, університети, дослідницькі лабораторії, технологічні концерни, технопарки та бізнес-інкубатори. Інша частина національної інноваційної системи охоплює комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси і мають міцні національні корені, традиції, політичні та культурні особливості [1, с. 188]. Метою функціонування національної інноваційної системи визнається забезпечення стійкого розвитку економіки країни на підставі ефективного використання інтелектуального потенціалу, генерації, поширення і реалізації нових знань [2, с. 38–41].

Національна інноваційна система як категорія системного порядку характеризується структурованістю, цілісністю, відокремленістю, підпорядкуванням загальній меті стимулювання, забезпечення та поширення інноваційних трансформацій. Системний характер поняття національної інноваційної системи означає, що технологічний розвиток розглядається не у вигляді однобічно спрямованих причинно-наслідкових зв'язків, що ведуть від науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт до інновацій, а як процес взаємодії та зворотних зв'язків між усім комплексом економічних, соціальних, політичних, організаційних та інших чинників, що визначають створення інновацій [3, с. 180]. Національна інноваційна система не тільки охоплює сферу, яка генерує нові знання та доводить їх до стану практичного застосування чи впровадження, а й виступає механізмом реалізації інтелектуального капіталу держави.

Отже, національна інноваційна система, з одного боку, є генератором нових знань та виконує трансформаційну функцію — забезпечує їх доведення до стану інноваційних продуктів та інновацій, а з другого — вона самостійно визначає напрями інноваційних процесів, активність і результативність інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Таке значення національної інноваційної системи *актуалізує* зацікавленість держави у результатах її діяльності, зумовлює необхідність створення умов для її ефективного функціонування. Задоволення таких державних потреб вимагає, перш за все, з'ясування предмета та ознак власної інноваційної діяльності та встановлення кола відносин, які виникають у зв'язку із її здійсненням, а також у зв'язку із функціонуванням національної інноваційної системи в цілому, з метою забезпечення їх ефективного правового врегулювання, що визначається автором за *мету* цієї статті. Актуальність розв'язання поставлених питань підвищується вкрай незадовільним станом національної економіки України, підвищення рівня якої все менше залежить від використання її матеріальної бази та сировинних ресурсів і все більше — від реалізації її інтелектуального потенціалу.

Визначені проблеми, безумовно, привертають увагу спеціалістів, особливо представників економічної науки. Правові дослідження окремих із поставлених питань проводилися Д. Є. Висоцьким, Д. В. Задихайло, В. К. Мамутовим, О. П. Орлюк, І. В. Спасибо-Фатеевою, О. Д. Святоцьким та ін. Однак системного аналізу змісту відносин, які складаються в інноваційній сфері, та інноваційної діяльності ще проведено в Україні не було.

Інноваційні відносини, що складаються у зв'язку зі створенням, поширенням та реалізацією інновацій, становлять ядро всієї системи відносин, які виникають в інноваційній сфері, однак не вичерпують їх, — між підсистемами національної інноваційної системи встановлюються функціональні зв'язки,

які отримують об'єктивацію у вигляді відносин між її суб'єктами, спрямованих на вирішення різних питань організації та здійснення інноваційної діяльності.

Відносини, пов'язані з розробленням, створенням, комерціалізацією та впровадженням інноваційних продуктів як інновацій, складаються у рамках національної інноваційної системи на декількох рівнях: 1) на рівні здійснення інноваційної діяльності (реалізації інноваційного циклу); 2) на рівні функціонування інноваційної інфраструктури; 3) на рівні функціонування інноваційного ринку. Відносини, що виникають у зв'язку з функціонуванням національної інноваційної системи, охоплюють: 1) відносини, які виникають під час реалізації інноваційного циклу; 2) відносини, які виникають при взаємодії з інноваційною інфраструктурою; 3) відносини, які складаються на інноваційному ринку.

Центральну ланку в межах національної інноваційної системи, безумовно, становлять відносини, що виникають протягом здійснення інноваційного циклу. Економічна наука під інноваційним циклом розуміє певну послідовність етапів життєвого циклу інновацій. Найчастіше виділяють такі стадії інноваційного циклу: 1) фаза генерації ідеї; 2) фаза комерціалізації; 3) фаза використання та аналізу результатів [4, с. 179]. За детальнішого підходу протягом періоду перетворення ідеї в інноваційний товар виокремлюють стадії фундаментальних та прикладних досліджень, інжинірингу, дрібносерійного виробництва, випробувань, серійного виробництва [5, с. 37].

Відносини, що виникають протягом здійснення інноваційного циклу, досить різноманітні. Вони складаються щодо різних об'єктів, між різними суб'єктами, тобто характеризуються багатооб'єктністю та неоднорідним суб'єктним складом. Протягом окремо взятого інноваційного процесу виникають, зокрема, відносини щодо створення об'єктів права інтелектуальної власності, відносини щодо доведення об'єктів права інтелектуальної власності до стану інноваційних продуктів, відносини щодо безпосереднього їх впровадження як інновацій у виробничій сфері.

Відзначена неоднорідність відносин, що виникають протягом здійснення інноваційного циклу, пов'язана із особливостями змісту та здійсненням самого інноваційного процесу, — його реалізація забезпечується та опосередковується здійсненням низки видів діяльності, кожний з яких має власний предмет і завдання, а саме: науковою та науково-технічною діяльністю; патентно-ліцензійною діяльністю, інноваційною діяльністю; інноваційно-виробничою (інноваційно-впроваджувальною) діяльністю. Таке співвідношення інноваційного циклу та видів діяльності, що опосередковують його здійснення, дозволяє надати визначення інноваційної діяльності з різних позицій, а саме: за вузького та широкого підходів.

Інноваційна діяльність у вузькому значенні являє собою діяльність, пов'язану зі створенням та оформленням інноваційного продукту, його комерціалізацією та підготовкою до впровадження як інновації у сфері суспільного виробництва з метою отримання нової або суттєво вдосконаленої продукції, виконання інноваційних робіт, надання інноваційних послуг, а також підвищення техніко-технологічних показників відповідної господарської діяльності, виробничого процесу та/або з метою досягнення соціального ефекту. За такого підходу вона становить лише один із видів діяльності, що опосередковує реалізацію інноваційного циклу, який завершується випуском інноваційної продукції, наданням інноваційних послуг, упровадженням інноваційних технологій, а також створенням інноваційного виробництва в межах інноваційно-впроваджувальної (інноваційно-виробничої) діяльності.

З позиції широкого тлумачення інноваційної діяльності вона охоплює повний інноваційний цикл від винайдення, розроблення певної ідеї та її оформлення як об'єкта права інтелектуальної власності до отримання нової (вдосконаленої) продукції від її впровадження. До її складу слід відносити ще й наукову та науково-технічну діяльність, патентно-ліцензійну та інноваційно-впроваджувальну (інноваційно-виробничу) діяльність.

Законодавче визначення інноваційної діяльності міститься у декількох нормативно-правових актах. Згідно зі ст. 325 Господарського кодексу України (ГКУ) інноваційною є діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм із тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя. Інноваційна діяльність відповідно до ч. 3 п. 1 ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» розглядається як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок та зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [6]. Відповідно до ст. 3 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інноваційна діяльність є однією з форм інвестиційної діяльності, здійснюваної з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що включає: випуск і поширення принципово нових видів техніки та технологій; прогресивні міжгалузеві структурні зміни; реалізацію довгострокових науково-технічних програм із тривалими строками окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил; розроблення і впровадження нової, ресурсозберігальної технології, призначеної для поліпшення соціального та екологічного становища.

Слід звернути увагу на те, що наведені дефініції поняття «інноваційна діяльність» містять певні відмінності, зокрема: щодо кола суб'єктів, об'єктів

інноваційної діяльності, щодо обов'язкової наявності при здійсненні останньої інвестиційної компоненти діяльності. Однак принципова відмінність полягає у самому підході до визначення інноваційної діяльності. У статті 327 ГКУ вказано на таку ознаку інноваційної діяльності, як інвестування наукових досліджень і розробок. При цьому слід виходити з розуміння інвестицій згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» як всіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності. Зазначена норма надає підстави для включення до складу інноваційної діяльності ще й стадії фундаментальних та прикладних досліджень, а також проведення науково-технічної діяльності. Визначення ж інноваційної діяльності у Законі України «Про інноваційну діяльність» ґрунтується на вузькому підході, оскільки до неї не включаються стадії фундаментальних та прикладних досліджень, а інноваційною діяльністю визнається діяльність, що спрямована саме на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Таким чином, законодавчі дефініції інноваційної діяльності діаметрально різняться у головному — у підході до їх визначення: у ГКУ закріплено широкий, а у Законі України «Про інноваційну діяльність» — вузький підхід. Тому для надання правового визначення інноваційної діяльності необхідно не тільки проведення системного аналізу законодавчих дефініцій цього терміна, які закріплені в ГКУ та спеціальних нормативно-правових актах, а й урахування її основних ознак.

Діяльність зі створення інноваційних продуктів, упроваджуваних надалі як інновації, починається, як уже зазначалося, з наукових досліджень та розробок. Інноваційна діяльність спрямована на трансформацію ідей (звичайно — результатів досліджень та розробок) у новий або вдосконалений продукт, упроваджений на ринок, у новий або вдосконалений технологічний процес, новий підхід до соціальних послуг.

Однак далеко не всі результати наукової діяльності приводять до появи інновацій — тільки частина з них стає об'єктом подальших робіт з доведення їх до впровадження. Вибір наукових розробок для використання їх у практичній площині зумовлений потребами суб'єктів господарювання та населення країни, а тому діяльність із реалізації результатів інтелектуальної діяльності спрямована саме на їх використання та комерціалізацію в різних сферах із метою задоволення наявного попиту. Тому об'єктами інноваційної діяльності виступають результати інтелектуальної діяльності, які доводяться до стану інноваційних продуктів і впроваджуються як інновації у виробництво та соціальну сферу.

Роботи з реалізації результатів наукових досліджень вимагають проведення різного роду технічних, конструкторських, інженерних, випробувальних



та інших робіт, які виявляють практичну можливість упровадження розробок у виробництво чи іншу сферу. Такі підготовчі етапи до впровадження, а також власне впровадження інноваційних продуктів вимагають інвестування грошових коштів. Відсутність фінансування фактично унеможливує виконання інноваційного проекту, а тому реалізація інвестицій визнається необхідною умовою здійснення інноваційної діяльності.

Інвестування в нематеріальні об'єкти може здійснюватися не лише за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання, що впроваджують нові розробки у власну господарську діяльність та/або виробничий процес, а також за рахунок залучених коштів. В останньому випадку до реалізації інноваційного проекту залучаються інвестори, які здійснюють його фінансування, як правило, з метою отримання прибутку в майбутньому. Фактично інвестори належать до суб'єктів інноваційної інфраструктури, які у рамках інноваційного процесу виконують насамперед функцію забезпечення, підтримання, полегшення здійснення інноваційної діяльності її суб'єктами.

Крім інвестування у грошовій формі, реалізація інноваційного проекту може потребувати передавання майнових прав на результати інтелектуальної діяльності або надання прав на користування ними, зокрема, у разі, коли суб'єкти господарювання впроваджують не власні розробки. У такому разі можна говорити про здійснення інвестування в немайновій формі. Навіть при самостійному впровадженні суб'єктами господарювання отриманих самостійно результатів інтелектуальної діяльності за рахунок власних коштів та без залучення додаткових інвестицій здійснюється самоінвестування суб'єктами господарювання власної інноваційної діяльності. Отже, в будь-якому разі суб'єкти господарювання, які створюють та/або впроваджують результати інтелектуальної діяльності, здійснюють з цією метою реалізацію інвестицій. Таким чином, інвестування, з одного боку, становить необхідну умову інноваційної діяльності, а з другого — є її невід'ємною складовою. Це також означає, що до предмета інноваційної діяльності, крім впровадження, використання та комерціалізація результатів наукових досліджень і розробок у виробництво і соціальну сферу, входить інвестування у відповідні нематеріальні активи.

Більшість науковців, які досліджують проблеми здійснення інноваційної діяльності, вказують на її підвищено ризиковий та підприємницький характер. Підвищена ризиковість діяльності із упровадження нових наукових розробок у виробництво чи інші сфери суспільного життя пов'язана із непередбачуваністю її можливих результатів: часто досить складно напевно визначити необхідний обсяг робіт, час та витрати, необхідні для реалізації інноваційного проекту, труднощі, в тому числі технічного характеру, які можуть виникнути при безпосередньому впровадженні інноваційного продукту та випуску інноваційної продукції, а також припустити час окупності понесених витрат.

Загальнопоширеною є думка, згідно з якою кінцевою метою впровадження нових розробок є отримання прибутку від реалізації інновацій, їх використання у виробництві. Однак, як зазначають представники економічної науки, строк окупності витрат на реалізацію інноваційних проєктів та отримання стабільного прибутку становить у середньому від 3 до 6 років залежно від сфери чи галузі, в якій запроваджуються інновації; в інформаційній сфері цей строк скорочується — до 1–2 років. Тому деякі науковці не схильні вважати інноваційну діяльність прибутковою.

М. В. Волинкіна визначає характер інноваційної діяльності: підприємницька вона чи ні — залежно від суб'єктного складу її учасників. Авторка зазначає, що «абсолютна їх більшість... — це комерційні юридичні особи та громадяни-підприємці... Однак у складі учасників наявні й некомерційні юридичні особи, для яких підприємницька діяльність не є основною» [7, с. 85–86].

Крім того, відповідно до положень ст. 325 ГКЦ та ст. 3 Закону України «Про інвестиційну діяльність» упровадження досягнень науково-технічного прогресу може відбуватися не лише у виробництві, а й у соціальній сфері. Здійснення інноваційної діяльності в соціальній сфері, безумовно, матиме соціальний ефект, який може полягати в поліпшенні обслуговування населення, наданні йому нових послуг, підтриманні чи збереженні стану довкілля, підвищенні екологічності продукції та ін. Більше того, реалізація інновацій навіть у виробничій сфері також створює соціальний (точніше, соціально-економічний) ефект, який, щоправда, виступає супутнім результатом інноваційної діяльності, а не має характеру основної мети при її здійсненні. Наприклад, упровадження нових технологій чи застосування нового обладнання з метою зменшення витрат і випуску нової чи вдосконаленої продукції часто супроводжується не тільки підвищенням технологічного рівня виробництва в цілому, а й зниженням його матеріало- та енергоємності, поліпшенням ергономічних характеристик товару.

Впровадження наукових досягнень у виробництво має ще один вагомий наслідок, зумовлений виключною природою прав на результати інтелектуальної діяльності, — це отримання конкурентних переваг над іншими суб'єктами господарювання на відповідному сегменті ринку. Підвищення якості, ергономічності продукції, зниження виробничих витрат завдяки поліпшенню технологічних характеристик виробничого процесу, випуск принципово нового товару чи надання нових послуг виступають чинниками зростання конкурентоспроможності як самих суб'єктів господарювання, так і їх продукції. Тому одним із результатів здійснення інноваційної діяльності слід визнати також підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та продукції, що ними випускається на базі реалізації інновацій.

Отже, основними ознаками інноваційної діяльності слід визнати такі:

- 1) її предметом є впровадження, використання та комерціалізація результатів наукових досліджень і розробок у виробництво та соціальну сферу;
- 2) здійснюється щодо нематеріальних благ — результатів інтелектуальної діяльності (результатів наукових досліджень і розробок), які доводяться до стану інноваційних продуктів та впроваджуються як інновації;
- 3) довгостроковий характер;
- 4) високий ступінь непередбачуваності наслідків та результатів, що дає змогу говорити про її ризиковий характер;
- 5) необхідну умову інноваційної діяльності становить реалізація інвестицій, що може здійснюватися як у майновій, так і немайновій формі. У той же час, інвестування є невід'ємною складовою інноваційної діяльності, а тому фактично входить до предмета інноваційної діяльності;
- 6) викликає позитивні соціально-економічні зрушення;
- 7) одним із результатів її здійснення є підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та продукції, що випускається ними на базі реалізації інновацій.

У частині 2 статті 327 ГКУ визначено основні напрями інноваційної діяльності, до яких належать: проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічної продукції; розроблення, освоєння, випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології; розроблення і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для поліпшення соціального і екологічного становища; технічне переозброєння, реконструкція, розширення, будівництво нових підприємств, що здійснюються вперше як промислове освоєння виробництва нової продукції або впровадження нової технології.

Зазначені напрями фактично розкривають можливі форми реалізації інновацій. Однак напрями інноваційної діяльності можуть бути встановлені й за галузями господарства, видами та об'єктами господарської діяльності, в які впроваджуються інновації. За таким підходом визначаються пріоритетні напрями інноваційної діяльності. Згідно з ч. 2 ст. 7 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» до стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні на 2003–2013 роки віднесено: модернізацію електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології; машинобудування та приладобудування; розвиток високоякісної металургії; нанотехнології, мікроелектроніку, інформаційні технології, телекомунікації; вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій; високотехнологічний розвиток сільського

господарства і переробної промисловості; транспортні системи (будівництво і реконструкція); охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища; розвиток інноваційної культури суспільства [8].

**Висновки.** З урахуванням викладеного інноваційна діяльність як об'єкт правового регулювання може бути визначена як діяльність зі створення результатів інтелектуальної діяльності, готових до безпосереднього впровадження (використання) в умовах конкретного виробництва чи господарської діяльності, їх комерціалізації та впровадження (використання) як інновацій у виробництві та соціальній сфері, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з отриманням нової або суттєво вдосконаленої продукції, виконанням інноваційних робіт, наданням інноваційних послуг, а також підвищенням техніко-технологічних показників відповідної господарської діяльності та виробничого процесу.

1. Відносини, що пов'язані з розробкою, створенням, комерціалізацією та впровадженням інноваційних продуктів як інновацій, складаються в рамках національної інноваційної системи на кількох рівнях: 1) на рівні здійснення інноваційної діяльності (реалізації інноваційного циклу), 2) на рівні функціонування інноваційної інфраструктури, 3) на рівні функціонування інноваційного ринку.

2. Відносини, що виникають протягом здійснення інноваційного циклу, досить різноманітні та охоплюють: відносини щодо створення об'єктів права інтелектуальної власності, відносини щодо доведення об'єктів права інтелектуальної власності до стану інноваційних продуктів, відносини щодо безпосереднього їх упровадження як інновацій у виробничій сфері.

3. Реалізація інноваційного циклу забезпечується та опосередковується здійсненням низки видів діяльності, кожний з яких має власний предмет і завдання, а саме: науковою та науково-технічною діяльністю; патентно-ліцензійною діяльністю, інноваційною діяльністю; інноваційно-виробничою (інноваційно-впроваджувальною) діяльністю.

4. Основними ознаками інноваційної діяльності є:

1) предмет — впровадження, використання та комерціалізація результатів наукових досліджень і розробок у виробництво й соціальну сферу;

2) здійснюється щодо нематеріальних благ — результатів інтелектуальної діяльності (результатів наукових досліджень і розробок), які доводяться до стану інноваційних продуктів та впроваджуються як інновації;

3) має довгостроковий характер;

4) властивий високий ступінь непередбачуваності наслідків та результатів, що дозволяє говорити про її ризиковий характер;

5) необхідну умову інноваційної діяльності становить реалізація інвестицій, що може здійснюватися як у майновій, так і немайновій формі. У той же

час, інвестування є невід'ємною складовою інноваційної діяльності, а тому фактично входить до предмета інноваційної діяльності;

б) викликає позитивні соціально-економічні зрушення;

7) одним із результатів її здійснення є підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та продукції, що ними випускається на базі реалізації інновацій.

5. Інноваційна діяльність — це діяльність зі створення результатів інтелектуальної діяльності, готових до безпосереднього впровадження (використання) в умовах конкретного виробництва чи господарської діяльності, їх комерціалізації та впровадження (використання) як інновацій у виробництві та соціальній сфері, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з отриманням нової або суттєво удосконаленої продукції, виконанням інноваційних робіт, наданням інноваційних послуг, а також підвищенням техніко-технологічних показників відповідної господарської діяльності та виробничого процесу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах та ін. — К. : Знання України, 2002. — 326 с.

2. Бочаров А. В. Государственная инновационная политика — формирование инновационной системы / А. В. Бочаров, Ю. М. Шмелев // Национальные инновационные системы: Формирование. Развитие : темат. інформ.-аналіт. добірка. Вип. 5 / упоряд. В. Нежиборець. — К. : НДІ ІВ, 2005.

3. Маренков Н. Л. Инноватика : учеб. пособие / Н. Л. Маренков. — М. : КомКнига, 2005. — 304 с.

4. Хименко О. А. «Фундація українських винаходів» — составляющая процесса коммерциализации интеллектуальной собственности / О. А. Хименко, Р. П. Хлыстов // Актуальные проблемы охраны интеллектуальной собственности : 8-я междунар. науч.-практ. конф., 6–11 сент. 2004 г., Алушта : материалы выступлений. — К. : ТОВ «НВП Поліграфсервіс», 2004. — С. 178–182.

5. Хименко О. А. Пропозиції до концепції державної підтримки та стимулювання винахідницької та інноваційної діяльності на 2005–2015 роки / О. А. Хименко // Актуальные проблемы охраны интеллектуальной собственности: 9-я междунар. науч.-практ. конф., 5–9 сент. 2005 г., Алушта : материалы выступлений. — К. : ТОВ «НВП Поліграфсервіс», 2005. — С. 35–41.

6. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 лип. 2002 р. № 40-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2002. — № 36. — Ст. 266.

7. Волынкина М. В. Инновационное законодательство России / М. В. Волынкина. — М. : Аспект Пресс, 2005. — 240 с.

8. Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 16 січня 2003 р. № 433- IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 13. — Ст. 93.

## **К ВОПРОСУ ПРАВОВОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Атаманова Ю. Е.**

Проанализированы содержание и признаки инновационной деятельности для ее правового определения. С этой целью рассмотрены особенности национальной инновационной системы и установлен круг отношений, которые возникают в связи с ее функционированием.

**Ключевые слова:** национальная инновационная система, инновационная деятельность, инновации.

## **ON THE ISSUE OF LAW DEFINITION OF INNOVATION ACTIVITY**

**Atamanova J.**

In the article it is analyzed the substance and criteria of innovation activity in order to give it the law definition. To this purpose it is examined the peculiarities of the national innovation system and ascertained the circle of relations which arise during the functioning of the national innovation system

**Key words:** the national innovation system; innovation activity; innovations.

УДК 347.725 : 347.728.6 : 347.77

## **КОРПОРАТИВНО-УПРАВЛІНСЬКІ ТЕХНОЛОГІЇ, ЩО ҐРУНТУЮТЬСЯ НА АКЦІОНЕРНИХ УГОДАХ: ПОСТАНОВЛЕННЯ ПИТАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ КОЛА ПРОБЛЕМ**

**О. М. Вінник**, доктор юридичних наук, професор  
*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

*Присвячено використанню в корпоративних відносинах угод акціонерів як складової корпоративно-управлінських технологій, необхідності вдосконалення правового регулювання та практики використання таких угод.*

**Ключові слова:** технології, корпоративні відносини, корпоративно-управлінські технології, угоди акціонерів.

**Актуальність проблеми.** Функціонування сфери господарювання, як і суспільства в цілому, неможливе без інформації, а розвиток цієї сфери важко уявити без такого складного її різновиду, як технології, що широко використовувалися протягом всієї історії людства. І хоча це поняття найчастіше вживається стосовно виробництва товарів, робіт, послуг, у ракурсі інновацій (як результат *інтелектуальної діяльності*, сукупність систематизованих наукових знань, технічних, організаційних та інших рішень про перелік, строк, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг [1, ст. 1]), проте його зміст значно ширший.

Традиційно категорію *технології* (походить від грец. τέχνη — мистецтво, майстерність, уміння; ін. — грец. λόγος — думка, причина; методика, спосіб виробництва) визначають як комплекс організаційних заходів, операцій і прийомів, спрямованих на виготовлення, обслуговування, ремонт і/або експлуатацію виробу з визначеною якістю та оптимальними витратами і зумовлених поточним рівнем розвитку науки, техніки та суспільства в цілому [2]. Нерідко поняття *технологія* (technology) ототожнюють з ноу-хау (*Know How*), що зумовлено наявністю і в першій, і в другій *інформації* про зазначені заходи, операції, прийоми тощо, які фіксуються у відповідних документах (однак ця інформація має різні характеристики).

Розрізняють також політичні технології, управлінські технології, технології морального плану (кодекси честі/етики тощо), інформаційно-комунікативні технології/ICT (сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою збирання, оброблення, зберігання, розповсюдження, відображення і використання інформації в інтересах її користувачів [3]), у сценічному мистецтві технологія виконання спектаклів, п'єс, зйомки кінофільмів описується сценарієм. До технології зміни суспільної думки застосовується термін *Пі-ар* (від англ. PR — Public Relations — зв'язок із широкою громадськістю), що найчастіше сприймається громадськістю як рекламна/інформаційна акція [2].

Соціальна технологія — це певний спосіб здійснення людської діяльності з досягнення суспільно значущих цілей, що ґрунтується на наукових знаннях та передовому досвіді; може виникати еволюційно або запроваджуватися штучно [4] як елемент людської культури, що являє собою сукупність способів, методів, засобів самореалізації та розв'язання суперечностей у взаємостосунках людей у процесі їх соціальної діяльності і ґрунтується на поєднанні досягнень науки та практики [5]. «Управлінська технологія є одним із

проявів соціальних технологій, що безпосередньо відображує управлінські процеси, її сутність полягає в системному поєднанні наукового знання, управлінських потреб та інтересів суспільства, цілей і функцій державного управління, можливостей і елементів управлінської діяльності. Вона поділяється на послідовно взаємопов'язані процедури й операції, метою яких є досягнення високої результативності та ефективності» [6].

Отже, поняття технології використовується в широкому розумінні та вузькому — стосовно певних сфер суспільного буття, в тому числі сфери господарювання/підприємництва (саме технологіям, що застосовуються у цій сфері, законодавець приділяє найбільше уваги, про що свідчить Закон України від 14 вересня 2006 р. «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [1]).

Ноу-хау — це відомості виробничого, організаційного, економічного чи іншого характеру (в тому числі результати інтелектуальної діяльності в науково-технічній сфері, інформація про способи здійснення професійної діяльності), які мають реальну або потенційну комерційну цінність завдяки їх невідомості третім особам і у зв'язку з цим охороняються їх володільцями в режимі комерційної таємниці [7; 8, абз. 2 ст. 2].

Оскільки господарські відносини зазвичай містять не лише майновий, а й організаційний (управлінський) компонент [9, ст. 1, 3; 10, с. 6, 9–10; 11, с. 24; 12, с. 15–23; 13, с. 22–23] (тобто є комплексними — майново-організаційними або майново-управлінськими), можна виділити серед технологій і ноу-хау (за критерієм сфери використання та спрямованості) такий їх вид, як господарсько-організаційні або господарсько-управлінські. Разом з тим управлінські (організаційні) відносини складаються на різних рівнях [12, с. 15–16]: вищому (економіка країни), регіональному (економіка певного регіону), проміжному (організованій групі суб'єктів господарських відносин, у тому числі господарського об'єднання), міжнародному чи транснаціональному (спільний ринок держав — учасниць ЄС) і звичайно ж — на основному (рівень суб'єкта господарювання), який є обов'язковим елементом господарських систем вищих рівнів.

**Формування цілей.** Широке розумінні зазначених понять (технологій та ноу-хау) дозволяє вживати їх щодо господарських відносин і такого їх різновиду, як корпоративні відносини<sup>1</sup>, і відповідно — виділяти *корпоративні технології* (як комплекс організаційних заходів і прийомів, спрямованих на забезпечення оптимального функціонування корпорацій — управління та/або використання їх майна, відповідно до вимог корпоративного законодавства і

<sup>1</sup> Йдеться про корпоративні відносини в значенні, закріпленому в Господарському кодексі України [9, ст. 167], а отже, такі, що складаються у сфері господарювання і є різновидом господарських відносин. Щодо обґрунтування положення про належність корпоративних відносин до господарських та аналіз точок зору різних авторів з цього питання див.: [14, с. 131–135], а щодо цивілістичних концепцій корпоративних відносин — [15, с. 161–225].



сучасних тенденцій розвитку корпоративних відносин) та *корпоративні ноу-хау* (як відомості організаційного, економічного чи іншого характеру про оптимізацію управління корпорацією, залучення інвесторів, використання майна корпорації тощо, які охороняються корпорацією та її учасниками в режимі *комерційної таємниці*). Остання обставина обмежує використання в корпоративних відносинах ноу-хау з огляду на вимоги законодавства щодо розкриття певних видів корпоративної інформації (змісту установчих документів, порядку денного загальних зборів, звіту про результати господарської діяльності та ін.), проте не виключає можливість їх застосування.

Прикладом корпоративних технологій можуть бути організаційні засоби прийняття управлінських рішень в господарських організаціях, насамперед в акціонерних товариствах як поширеній організаційно-правовій формі великого і середнього бізнесу в більшості країн світу, в тому числі й в Україні<sup>1</sup>.

**Виклад основного матеріалу.** Національний законодавець закріплює найбільш типові та ефективні для його країни (з урахуванням існуючих в ній правових традицій) технології корпоративного управління. Так, елементом такої технології, яка забезпечує врахування інтересів різних груп акціонерів (за ознакою виду та класу акцій, що їм належать), є положення ст. 709 розділу 26 (присвячений акціонерним товариствам) Швейцарського зобов'язального закону про включення до адміністративної ради акціонерного товариства згідно з його статутом представників (як мінімум по одному) власників різних категорій акцій (у разі, якщо товариство використовує можливість стосовно випуску різних видів та класів акцій відповідно до ст. 622) [18, с. 8, 114–115].

Корпоративні технології щодо забезпечення ефективності управління акціонерними товариствами містяться також в актах рекомендаційного характеру, до яких належать міжнародні та національні стандарти корпоративного управління [19; 20], розроблені з урахуванням не тільки вимог законодавства, а й надбань практики його застосування, сфери діяльності таких товариств тощо. Наприклад, Принципи та рекомендації щодо корпоративного управління, розроблені Європейською асоціацією торговців цінними паперами, ґрунтуються на акціонерному законодавстві країн Західної та Центральної Європи і (серед іншого) містять положення про врахування власниками контрольного пакета акцій інтересів дрібних акціонерів (у тому числі при прийнятті відповідних рішень радою директорів та правлінням, розв'язанні конфлікту інтересів між акціонерами), що врівноважується положенням про уникнення дрібними акціонерами нерозумного (необґрунтованого) обмеження корпоративних дій (шляхом, наприклад, переривання загальних зборів) [19, с. 62]. Натомість Принципи корпоративного управління, що стосуються ради дирек-

<sup>1</sup> В Україні налічується понад 30 тис. акціонерних товариств [16, с. 31], на які припадає 75 % ВВП України [17].

торів (розроблені Асоціацією Співдружності з питань корпоративного управління), ґрунтуються на англо-саксонській правовій традиції регулювання відносин у корпорації з однорівневою структурою (unitary board structure). Вартий особливої уваги (з огляду на порушену в цій статті проблему) 13-й принцип під назвою «Технологія», відповідно до якого рада директорів повинна забезпечити, щоб технологія та системи, які використовуються корпорацією, були адекватними для нормального ведення діяльності та забезпечення конкурентоспроможності корпорації [19, с. 82].

Вітчизняні Принципи корпоративного управління [20; 21] значною мірою враховують усталені вимоги до корпоративного управління, напрацьовані світовою практикою. Оскільки вони передували прийняттю Закону України «Про акціонерні товариства» [22], то в останньому в основному враховані рекомендовані згаданими актами [20; 21] правові механізми забезпечення ефективності управління акціонерним товариством, сукупність яких являє собою зафіксовану на рівні закону технологію управління акціонерним товариством з можливими варіантами (з наявністю або відсутністю наглядової ради, її комітетів та корпоративного секретаря). Крім того, в цьому Законі закладено нові можливості: щодо технології управління товариством за наявності укладеного між акціонерами договору про взяття ними додаткових обов'язків, у тому числі обов'язку участі у загальних зборах [22, ст. 29], що на тлі старих проблем, успадкованих від Закону України «Про господарські товариства» (значних вимог до кворуму загальних зборів та порядку прийняття ними рішень [23, статті 41–42]), може забезпечити вирішення питання своєчасного скликання та проведення загальних зборів за наявності груп акціонерів з різними інтересами. І хоча це лише ледве окреслена (з огляду на відсутність ґрунтового регулювання) можливість застосування нової для України корпоративно-управлінської технології забезпечення ефективності роботи загальних зборів акціонерного товариства [24, с. 96–97; 25; 26]), проте варіанти її реалізації досить широкі (як про це свідчать зарубіжна практика та теорія корпоративного права [15, с. 152–156; 27, ст. 32<sup>1</sup>; 28; 29; 30]).

Відповідно до Закону Російської Федерації «Про акціонерні товариства» [27, ст. 32<sup>1</sup>] (положення щодо таких угод було внесено Федеральним законом від 3 червня 2009 р. № 115-Ф) акціонерною угодою визнається договір про здійснення прав, засвідчених акціями та/або про особливості здійснення прав на акції, для якої притаманні такі ознаки:

- сторони договору: акціонери товариства;
- форма акціонерного договору: повна письмова (тобто шляхом складання одного документа, підписаного сторонами);
- зміст угоди: зобов'язання сторін про здійснення в певний спосіб прав, що засвідчуються акціями, та/або права на акції та (або) про утримання від

здійснення зазначених прав, включаючи й зобов'язання сторін 1) голосувати певним чином на загальних зборах акціонерів; 2) узгоджувати варіант голосування з іншими акціонерами; 3) набувати або відчужувати акції за заздалегідь визначеною ціною та/або у разі настання певних обставин, утримуватися від відчужування акцій до настання певних обставин, а також 4) щодо здійснення інших дій, пов'язаних з управлінням товариством, його діяльністю, реорганізацією та ліквідацією (ч. 1 ст. 32<sup>1</sup>);

– встановлені Законом а) обмеження (ч. 2 ст. 32<sup>1</sup>): предметом акціонерної угоди не можуть бути зобов'язання її сторони голосувати відповідно до вказівок органів управління товариства, щодо акцій якого укладено таку угоду; інші вимоги, в тому числі б) щодо укладення акціонерної угоди стосовно всіх акцій, що належать її сторонам (ч. 3 ст. 32<sup>1</sup>), в) щодо обов'язковості угоди лише для її сторін (ч. 4 ст. 32<sup>1</sup>) з відповідними наслідками (договір, укладений стороною акціонерної угоди всупереч останній, може бути визнаний судом недійсним за позовом заінтересованої сторони акціонерної угоди лише у випадках, якщо буде доведено, що друга сторона за договором знала або заздалегідь повинна була знати про обмеження, встановлені акціонерною угодою; проте порушення акціонерної угоди не може бути підставою для визнання недійсними рішень органів товариства);

– обмеження (вимоги), пов'язані з впливом на акціонерне товариство з боку сторони за акціонерною угодою: особа, яка набула відповідно до такої угоди право визначати порядок голосування на загальних зборах акціонерів за акціями товариства, випуск емісійних цінних паперів якого супроводжувався реєстрацією їх проспекту, *зобов'язана* протягом встановленого строку (п'яти днів з моменту виникнення відповідного обов'язку) *повідомити товариство* про таке набуття акцій у разі, якщо в результаті цього зазначена особа самостійно або разом зі своїми афілійованими особами безпосередньо або опосередковано отримує можливість розпоряджатися більш ніж 5, 10, 15, 20, 25, 30, 50 чи 75 відсотками голосів щодо розміщених простих акцій товариства; таке повідомлення має містити відомості про: повне фірмове найменування товариства; ім'я чи найменування зазначеної особи; дату укладення та дату набуття чинності акціонерної угоди, або про дати прийняття рішення про внесені зміни до акціонерної угоди та дати набуття чинності відповідних змін, або про дату припинення дії акціонерної угоди; строк дії акціонерної угоди; кількість простих акцій, що належать сторонам акціонерної угоди на дату її укладення; кількість простих акцій товариства, що надають зазначеній особі можливість розпоряджатися голосами на загальних зборах акціонерів, на дату виникнення обов'язку направити таке повідомлення; дату виникнення обов'язку направити таке повідомлення (ч. 5 ст. 32<sup>1</sup>);

– особливі правила визначення кількості голосів на загальних зборах, відповідно до яких особа, зобов'язана направити вищезгадане повідомлення, і

особи, яким дана особа відповідно до укладеної акціонерної угоди вправі давати обов'язкові для виконання вказівки про порядок голосування на загальних зборах акціонерів, до дати направлення згаданого повідомлення мають право голосу тільки за акціями, кількість яких не перевищує кількості акцій, що належали даній особі до виникнення у неї обов'язку направити таке повідомлення; при цьому всі акції, які належать даній особі та зазначеним нею особам, враховуються при визначенні кворуму загальних зборів акціонерів (ч. 6 ст. 32<sup>1</sup>);

– способи забезпечення виконання акціонерних угод та відповідальність сторін за невиконання договірних зобов'язань мають передбачатися в угоді;

– забезпечення судового захисту прав сторін, що ґрунтуються на акціонерній угоді, в тому числі щодо вимоги відшкодування завданих порушенням договірних зобов'язань збитків, стягнення неустойки (пені, штрафу), виплати компенсації (твердої грошової суми чи суми, розмір якої визначається відповідно до порядку, встановленого зазначеною угодою) або застосування інших заходів відповідальності у зв'язку з порушенням акціонерної угоди (ч. 7 ст. 32<sup>1</sup>).

Отже, російський законодавець у спеціальному законі [27] врегулював основні аспекти акціонерної угоди, а в Концепції розвитку цивільного законодавства Російської Федерації, схваленою відповідною Радою при Президенті РФ 7 жовтня 2009 р., визнано доцільним встановити в ЦК РФ загальні правила про можливість укладення учасниками господарських товариств подібних угод з такими характеристиками: 1) *предмет угоди*: погодження голосування учасниками з певних питань, у тому числі по кандидатурах в органи управління корпорації; права або обов'язки продажу чи викупу одним учасником часток іншого учасника, або переважне право її купівлі; заборона на передавання акцій (часток) третім особам; обов'язок передавати іншим учасникам угоди дивіденди чи інші виплати, отримані у зв'язку з правом участі в корпорації; 2) *обмеження щодо застосування таких угод у формі заборони*: а) змінювати корпоративну структуру, порядок прийняття рішень та інші корпоративні правила, встановлені з розрахунку на третіх осіб, які не є учасниками такої угоди; б) порушувати вимоги законодавства, у тому числі антимонопольного, публічні інтереси, природу відносин, а також бути підставою для визнання недійсними рішень органів господарського товариства [28, с. 60–61].

Спеціальні положення про угоди акціонерів містяться і в Модельному законі США «Про підприємницьку корпорацію» [29], відповідно до ст. 7.32 якого угода між власниками акцій:

*є чинною для акціонерів та корпорації* навіть за умови, якщо вона несумісна з одним чи декількома положеннями цього Закону, що: 1) усуває раду

директорів або обмежує правомочність ради; 2) дозволяє або здійснює дистрибуцію пропорційно чи непропорційно до власності на акції відповідно до встановлених у ст. 6.40 обмежень; 3) визначає, хто буде директорами або посадовими особами корпорації, строк їх праці, спосіб, в який їх має бути обрано чи увільнено; 4) визначає процедуру голосування та розподіл повноважень при голосуванні як окремо власниками акцій, так і поміж ними або усередині цих груп; 5) визначає умови будь-якої угоди про передавання або використання майна, або про надання послуг між, з одного боку, корпорацією і, з другого боку, акціонером, директором, посадовою особою, працівником корпорації, або поміж ними; 6) передає одному чи декільком власникам акцій або іншим особам всі або частину повноважень для здійснення корпоративних прав або для керівництва бізнесовою діяльністю та справами корпорації, включаючи й вирішення будь-яких питань, з яких директори і власники акцій не дійшли згоди; 7) передбачає ліквідацію корпорації на вимогу одного чи декількох власників акцій або через якусь особливу подію, чи непередбачені обставини; 8) встановлює інший спосіб здійснення прав корпорації, керівництва комерційною діяльністю і справами корпорації, налагодження стосунків між власниками акцій, директорами і корпорацією або між будь-ким з них і не суперечить правовим нормам;

має бути укладена 1) шляхом схвалення всіма особами, які були власниками акцій на час її укладення, з відповідною фіксацією її у статуті чи внутрішньому регламенті корпорації, або 2) у формі письмової угоди, яка підписується всіма особами, що були власниками акцій на час її укладення, і доведена до відома корпорації;

повинна містити умову про внесення до неї поправок лише за одностайної згоди всіх осіб, які є власниками акцій на час внесення поправок, якщо в угоді не визначено інше;

є чинною протягом 10 років, якщо в угоді не передбачено інше;

потенційні акціонери мають бути повідомлені про існування такої угоди у спосіб, передбачений законом (п. «е» ст. 7.32);

угода втрачає чинність у разі, якщо акції корпорації потрапляють до списку на національній біржі цінних паперів або якщо їх регулярно продають на ринку, який підтримують один чи більше членів асоціації цінних паперів чи її філій (про що має бути прийнята поправка до статуту чи внутрішнього регламенту загальними зборами чи радою директорів);

у разі, якщо положення угоди обмежують повноваження директорів, то вони мають бути пропорційно звільнені від відповідальності, яка перекладається на осіб, яким передано ці повноваження;

існування чи виконання зазначеної угоди не може бути підставою для встановлення особистої відповідальності за дії і борги корпорації для власника акцій,

навіть якщо угода розуміється корпорацією як товариство (просте товариство) або призводить до неспроможності дотримати усіх корпоративних формальностей, які звичайно застосовують до питань, що підлягають даній угоді;

засновники або підписчики на акції можуть виступати як власники акцій щодо угоди (як її сторони), якщо до підписання угоди акції не було продано.

Отже, варіанту акціонерної угоди відповідно до Модельного закону США притаманний більший рівень свободи (щодо визначення сторін договору, його змісту), врівноважений забезпеченням публічності відомостей про наявність в корпорації такої угоди, ніж її російському аналогу. Слід, однак, зазначити, що, крім закону, джерелом права в США є так звані судові прецеденти, узагальненням яких можуть бути й зразки угод акціонерів з найбільш поширеними (звичайними) умовами [30].

Якщо РФ і США є прикладом врегулювання відносин щодо угод акціонерів на рівні спеціального закону, що визначає правове становище акціонерних товариств, у значній частині країн розвинених ринкових відносин потреби в цьому не відчувають, оскільки зазначені угоди є поширеною і вже давно усталеною практикою врегулювання низки корпоративних відносин, що ґрунтується на загальних засадах договірної права. Прикладом цього може бути Швейцарія, в Зобов'язальному законі якої закріплено положення про акціонерні товариства, в тому числі щодо деяких угод акціонерів [18; 32].

У швейцарському праві договір акціонерів визначається як договір між двома або декількома особами (щонайменше одна з яких є акціонером певного акціонерного товариства або має намір стати акціонером), що регулює порядок реалізації права голосу, встановлює обмеження на відчуження акцій, а також передбачає прийняття таким акціонером/майбутнім акціонером додаткових обов'язків в інтересах товариства [32]. Такі договори в швейцарському Зобов'язальному законі (деякі автори називають його кодексом [32]) не поймає (за винятком згадки про угоди щодо голосування в п. 1 ст. 663с Зобов'язального закону), проте і доктрина, і практика вже протягом багатьох десятиліть визнають подібні договори. Їх дійсність обґрунтовується головним чином принципом свободи договору (закріплено в ст. 19 Зобов'язального закону), хоча при цьому слід урахувати необхідність дотримання меж договірної свободи (імперативних вимог законодавства, публічного порядку, добросовісності, прав особи). Так, Верховний суд Швейцарії у справі 1983 *Nutzholz AG c. Hubert et consorts* зазначив, що угода про порядок голосування шляхом уступлення права голосу іншій особі, яка суперечить положенням статуту акціонерного товариства щодо відчуження акцій, є зловживанням правом і з огляду на це є недійсною [32].

Швейцарський варіант акціонерної угоди характеризується такими рисами:

сторони договору — декілька осіб (акціонерів та/або осіб, що бажають набути цього статусу);

форма договору — зазвичай письмова, хоча законодавець цього не вимагає, проте така форма є бажаною з огляду на можливість у майбутньому спорів щодо його недійсності, а також вимог законодавства про обов'язковість письмової форми в певних випадках (щодо арбітражного застереження або розпорядження на випадок смерті акціонера);

зміст договору, як свідчить практика, стосується:

– угод акціонерів про порядок голосування (такі договори зазвичай передбачають створення груп акціонерів, які зобов'язуються реалізувати своє право голосу на загальних зборах певним чином, що визначено в цій групі відповідно до встановлених договором правил);

– обов'язкового представництва мініритарного акціонера в раді директорів незалежно від кількості належних такому акціонеру акцій;

– обмеження на відчуження акцій, зобов'язання або право продати акції за певних обставин (*drag along*, *tag along*); дійсність подібних умов була підтверджена Верховним судом Швейцарії у справі 1962 *Spinedi c. Bornand et Cavazza* [32];

– попередження «розмивання» акцій;

– методу визначення вартості акцій;

– додаткових майнових прав на користь певних акціонерів;

– права контролю на користь мінори тарних акціонерів;

– *розв'язання «патових ситуацій»* (можуть виникати в акціонерному товаристві у разі, якщо дві групи акціонерів з відмінними інтересами володіють однаковою кількістю акцій — 50:50); з метою уникнення подібної ситуації договір акціонерів може передбачати можливість посередництва або право кожної групи вимагати від іншої викупу належних акціонерам цієї групи акцій за заздалегідь визначеною ціною (так звана російська рулетка — *Russian roulette*);

– обов'язку щодо дотримання конфіденційності;

– зобов'язання не конкурувати з акціонерним товариством;

– положення про заздалегідь встановлену суму збитків у разі порушення умов договору акціонерів (так звані *liquidated damages*)<sup>1</sup> [32].

Договори акціонерів, за оцінками швейцарських юристів, використовуються і при створенні холдингової компанії [32]. У зв'язку з цим принагідно згадати положення вітчизняного Закону «Про холдингові компанії» [34], в якому йдеться про договірні засади (п. «б» ч. 1 ст. 3) створення холдингової

<sup>1</sup> Подібний перелік проблемних відносин, що можуть регулюватися акціонерною угодою, наводять вітчизняні (О. Андрущенко [25], І. Ласка у своїй статті (довідка 1) [26]) та зарубіжні автори [30–32; 37].

компанії (крім процесів корпоратизації, приватизації та створення державних холдингових компаній) і сторін такого договору (власники холдингових корпоративних пакетів акцій (часток, паїв), які приймають рішення про створення холдингової компанії, оформлюючи його як «відповідний договір» — ст. 4). Лаконізм цього Закону щодо подібного договору зумовлює необхідність звернення знову ж таки до зарубіжного досвіду.

Зазвичай до акціонерних угод відносять і угоди засновників акціонерного товариства [35–37], проте положення вітчизняного Закону «Про акціонерні товариства» щодо строку дії засновницького договору акціонерного товариства (лише до реєстрації Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку звіту про результати закритого (приватного) розміщення акцій [22, ч. 3 ст. 9]), які піддаються критиці [38, с. 168; 39, с. 218–219], унеможливають використання договору засновників акціонерного товариства як акціонерної угоди.

Підсумовуючи висловлені тут міркування щодо корпоративно-управлінських технологій, слід виділити декілька їх рівнів, насамперед *законодавчий* (з провідною роллю держави у закріпленні передових технологій на рівні закону та можливості їх моделювання учасниками корпоративних відносин) та *локальний*, який має забезпечити саме ті моделі корпоративно-управлінських технологій, що найбільш прийнятні для певного акціонерного товариства з урахуванням його параметрів (розміру активів, складу акціонерів та їх інтересів, сфери діяльності товариства, цілей, для досягнення яких створюється товариство, перспектив залучення нових інвесторів тощо). У зв'язку з цим принагідно згадати висловлену В. В. Задихайлом думку про принципові положення Конституції України, котрі мають бути покладені в основу функціонування і розвитку суспільства, в тому числі норму ст. 13 щодо *власності, яка зобов'язує і не повинна використовуватися на шкоду людині і суспільству*, а також щодо забезпечення державою соціальної спрямованості економіки України [40, с. 166–167]. В корпоративному праві ці конституційні положення означають закріплення державою на рівні закону найбільш оптимальних та типових технологій організації та функціонування акціонерного товариства, надання можливості учасникам акціонерних відносин визначати особливості реалізації їх корпоративних прав у певних межах (установлених законом, прийнятим у відповідність з ним статутом товариства, відповідно до цивілізованих принципів підприємництва, в тому числі добросовісної реалізації зазначених прав акціонерами — з недопущенням зловживань цими правами).

Корпоративно-управлінською технологією можна вважати використання в процесі створення, функціонування та припинення акціонерних товариств угод акціонерів у широкому розумінні як договорів, що укладаються між



носіями індивідуально-корпоративних інтересів (засновниками, акціонерами, ймовірними акціонерами, в тому числі особами, які підписалися на акції додаткових випусків/емісій та/або набувають акції на вторинному ринку — у їх власників) і спрямовані на встановлення особливостей реалізації сторонами договору своїх корпоративних прав у межах, що не суперечать закону, статуту товариства та добросовісності (в розумінні уникнення зловживання такими правами). Кількість різновидів таких технологій навіть важко визначити з огляду на численність варіантів таких угод залежно від складу учасників договірних відносин, змісту договору, його спрямованості (забезпечення дієвості загальних зборів акціонерів, попередження конфліктів інтересів між акціонерами та їх розв'язання, залучення інвесторів, уникнення конкуренції між товариством та його акціонерами тощо). Поєднання певного різновиду акціонерної угоди з існуючою в акціонерному товаристві системою органів управління та контролю, зафіксованою в статуті та внутрішніх положеннях товариства, являє собою ту корпоративно-управлінську технологію, що застосовує певне товариство. Проте для цього у вітчизняне корпоративне законодавство слід внести відповідні зміни та доповнення, не сподіваючись на використання угод акціонерів лише на підставі загальних засад договірного права, як це має місце в країнах розвинених ринкових відносин з усталеними і цивілізованими традиціями підприємництва. Прикладом (і негативним — щодо критичного ставлення до угод акціонерів судів за відсутності відповідного нормативно-правового регулювання, яке ще нещодавно мало місце [37]<sup>1</sup>, і позитивного — щодо доповнення Закону «Про акціонерні товариства» окремою статтею, присвяченою таким угодам [26, ст. 32<sup>1</sup>]) може бути Російська Федерація, в якій стан корпоративних відносин значною мірою подібний до вітчизняного.

Крім того, слід урахувати і досвід правового регулювання відносин щодо укладення та виконання акціонерних угод, накопичений в інших країнах, не

<sup>1</sup> Позиція Вищого господарського суду України також досить критична [41, п. 6.4]: хоча визнається можливість врегулювання угодою акціонерів питань корпоративного управління, однак із значними застереженнями (такі угоди можуть застосовуватися лише у випадках, прямо передбачених актами законодавства України, і не повинні: 1) змінювати норми закону та статуту товариства; 2) обмежувати права інших акціонерів (учасників); 3) встановлювати а) особливий порядок голосування на загальних зборах, який передбачає обов'язок одного або декількох акціонерів голосувати певним чином, обов'язок усіх акціонерів брати участь і голосувати на загальних зборах тощо, б) особливий порядок прийняття рішення та голосування в інших органах товариства (правління, рада директорів, спостережна рада), в) обов'язки членів органів товариства (правління, ради директорів, спостережної ради) про особливий порядок голосування на засіданнях відповідного органу, г) обов'язок акціонерів забезпечити явку й голосування членів відповідних органів товариства певним чином, д) особливий порядок формування виконавчого органу товариства (в тому числі одноособового), а також спостережної ради. У разі недотримання зазначених умов угоди акціонерів можуть бути визнані недійсними. Подібне ставлення до угод акціонерів і Верховного Суду України [42, п. 9]: відносини між товариством та акціонерами, між акціонерами АТ щодо його діяльності, а також корпоративного управління регулюються виключно законами та іншими нормативно-правовими актами України.

забуваючи про здобутки вітчизняної юриспруденції, в тому числі використання поняття *корпоративних прав* в Господарському кодексі (глава 18), Законі «Про акціонерні товариства» [23, с. 17, 24–25], інших актах законодавства. Зокрема, пропонується:

закріпити в Законі «Про акціонерні товариства» (ст. 2) поняття акціонерної угоди як договору між засновниками, акціонерами та/або ймовірними акціонерами (особами, які підписалися на акції додаткового випуску (додаткові акції), виявили бажання придбати у товариства викуплені ним акції власних емісій), спрямованого на визначення особливостей реалізації сторонами договору корпоративних прав;

визначити: 1) відкрите коло відносин, що можуть регулюватися такою угодою; 2) форму угоди — повна письмова; 3) умови її дійсності (відсутність суперечностей із законодавством, статутом товариства, а також дотримання добросовісності при укладенні такої угоди, тобто уникнення зловживання сторонами такої угоди своїми правами, наприклад, на шкоду міноритарним акціонерам); 4) форми відповідальності, що можуть застосовуватися до порушників умов акціонерної угоди, і можливість судового захисту інтересів сторін договору у разі невиконання учасником/учасниками договірних відносин своїх зобов'язань за такою угодою; 5) наслідки для товариства у разі укладення, невиконання чи припинення/розірвання акціонерної угоди; 6) підстави припинення акціонерної угоди; 7) наслідки відчуження стороною угоди своїх акцій і відповідно перехід до набувача акцій прав та обов'язків за такою угодою; 8) види акціонерних угод за суб'єктним складом: *акціонерні угоди засновників* (без згаданих обмежень щодо строку дії засновницького договору [22, ч. 3 ст. 9]), *акціонерні угоди власників акцій*, *акціонерні угоди за участю потенційних акціонерів* (осіб, які підписалися на акції або які їх набувають у акціонерного товариства, що продає раніше викуплені у акціонерів акції).

**Висновки.** Цю статтю присвячено постановленню проблеми використання корпоративно-управлінських технологій з такою новою (для України) їх складовою, як угоди (договори) акціонерів, і пов'язаним з цим удосконаленню правового регулювання. Разом з тим широкий спектр відносин, що опосередковуються такими договорами, зумовлює необхідність проведення більш ретельного їх аналізу з точки зору виявлення оптимального співвідношення законодавчого, локального та договірної регулювання і відповідно — 1) ступеня ґрунтовності визначення на рівні закону ключових засад укладення та виконання угод акціонерів; 2) меж договірної свободи при використанні таких угод; 3) розв'язання пов'язаних з ними конфліктів/спорів, а також 4) можливості ефективного використання на практиці подібних угод з урахуванням сфери та параметрів діяльності акціонерного товариства, інтересів учасників договірних відносин, приписів законодавства тощо.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 14 вересня 2006 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 45. — Ст. 434.
2. Технологія. Матеріал из Википедии — свободной энциклопедии // <http://ru.wikipedia.org/wiki/Технология>.
3. Інформаційні технології // [http://uk.wikipedia.org/wiki/Інформаційні\\_технології](http://uk.wikipedia.org/wiki/Інформаційні_технології).
4. Петрова С. О. Соціальні технології в адміністративному менеджменті / С. О. Петрова // [fs.kpi.ua/files/162/Петрова\\_Света.doc](fs.kpi.ua/files/162/Петрова_Света.doc).
5. Соціальні технології як частина соціальних стосунків (§1 розділу 2. Основні теоретичні принципи побудови соціальних технологій: конспект лекцій «Соціальні технології») // <http://readbookz.com/book/193/7182.html>.
6. Мельник А. Ф. Державне управління (§ 1.5.5. Управлінські технології: поняття та види; Розділ 1.5 Сутність і зміст управлінської діяльності) / А. Ф. Мельник, О. Ю. Смоленський, А. Ю. Васіна та ін. // [http://www.pravo.vuzlib.net/book\\_z811\\_page\\_30.html](http://www.pravo.vuzlib.net/book_z811_page_30.html).
7. Definition of industrial know-how // <http://en.wikipedia.org/wiki/Knowhow>.
8. Модельный закон о реализации прав государства на объекты интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий. Принят на двадцатом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств — участников СНГ (Постановление № 20–13 от 7 декабря 2002 года) // [zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua).
9. Господарський кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 16.01.2003 р. // Відом. Верхов. Ради України, 2003, № 18, № 19–20, № 21–22. — Ст. 144.
10. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / за ред. Г. Л. Знаменського, В. С. Щербини. — К. : Юрінком Інтер, 2008. — 720 с.
11. Щербина В. С. Господарське право : підручник. — 4-е вид., перобл. і допов. / В. С. Щербина. — К. : Юрінком Інтер, 2009. — 640 с.
12. Вінник О. М. Господарське право: навч. посіб. — 2-е вид., змін. і допов. / О. М. Вінник. — К. : Правова єдність, 2008. — 766 с.
13. Господарське право : підручник / О. П. Подцерковний, О. О. Квасницька, А. В. Смітюх та ін. ; за ред. О. П. Подцерковного. — Х. : Одиссей, 2010. — 640 с.
14. Вінник О. М. Публічні та приватні інтереси в господарських товариствах: проблеми правового забезпечення : монографія / О. М. Вінник. — К. : Атіка, 2003. — 324 с.

15. Корпоративное право: Актуальные проблемы теории и практики / под общ. ред. д-ра юрид. наук В. А. Белова. — М. : ЮРАЙТ, 2009. — 678 с.
16. Показники Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України станом на 1 липня 2009 р. : стат. бюл. / Держкомстат. — К., 2009. — 37 с.
17. Задніпровський О. «Публічні акціонерні товариства»: імунітет проти рейдерства / О. Задніпровський // Інтернет ресурс: Економічна правда від 23.09.2009 // <http://www.epravda.com.ua/publications/48d89a596c91e/>
18. Агеев А. Б. Акционерное законодательство Швейцарии: Постатейный комментарий / А. Б. Агеев. — М. : Статут, 2005. — 237 с.
19. Міжнародні та національні стандарти корпоративного управління — Міжнародні та національні стандарти корпоративного управління (збірник кодексів та принципів). — К. : Міжнар. фінан. корпорація, 2002. — 248 с.
20. Принципи корпоративного управління, затв. рішенням ДКЦПФР від 11.12.2003 р. № 571. — К., 2004. — 72 с.
21. Рішення ДКЦПФР від 02.07.2008 р. № 737 «Про схвалення Типового положення про корпоративне управління відкритого акціонерного товариства» // <http://ssmsc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=496>.
22. Про акціонерні товариства : Закон України від 17 вересня 2008 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2008. — № 50–51. — Ст. 384.
23. Про господарські товариства : Закон України від 19 вересня 1991 р. // Відом. Верхов. Ради України. — № 49.– Ст. 682.
24. Вінник О. М. Науково-практичний коментар Закону України «Про акціонерні товариства» / О. М. Вінник. — К. : Юрінком Інтер, 2009. — 312 с.
25. Андрущенко О. Корпоративные соглашения теперь имеют юридическую силу / О. Андрущенко // [http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie\\_biznesa/stati/korporativnyye\\_soglasheniya\\_teper\\_imeyut\\_yuridicheskuyu\\_silu](http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/stati/korporativnyye_soglasheniya_teper_imeyut_yuridicheskuyu_silu).
26. Ласка І. Застосування угод акціонерів (shareholders' agreements) в Україні / І. Ласка // <http://www.legalweekly.com.ua/article/?uid=904>.
27. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ // [http://www.consultant.ru/popular/stockcomp/29\\_3.html#p646](http://www.consultant.ru/popular/stockcomp/29_3.html#p646).
28. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации / вступ. ст. А. М. Маковского. — М. : Статут, 2009. — 160 с.
29. Переглянутий (в ред. 2005 р.) Модельний закон США «Про підприємницьку корпорацію» / Model business corporation act annotated : official text with official comments and statutory cross-references, revised through 2005 / adopted by the Committee on Corporate Laws of the Section of Business Law, with the support of the American Bar Association, Section of Business Law // <http://www.abanet.org/buslaw/committees/CL270000pub/nosearch/mbca/home.shtml>.

30. Unanimous Shareholder Agreement («USA») Summary of Common Provisions // [www.firstangelnetwork.ca/getpdf.php?i=3&t=sponsor\\_releases](http://www.firstangelnetwork.ca/getpdf.php?i=3&t=sponsor_releases).

31. Никифоров И. Соглашение между акционерами в российском праве: есть ли альтернатива? / И. Никифоров, И. Булгаков, М. Нохрина // <http://www.eram.ru/index.php?id=22&id2=511&l=rus>.

32. Пенцов Д. (Лозанна, Швейцария). Договоры акционеров по швейцарскому праву / Д. Пенцов, Ж. де Монмолин, Н. Инеджан // <http://www.clj.ru/discussion/management/100704>.

33. Мельникова И. Акционерные соглашения: проблемы применения в России : опубликовано в журнале «Корпоративные споры» № 4, август 2008 / И. Мельникова // <http://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/161379.html>.

34. Про холдингові компанії в Україні : Закон України від 15.03.2006 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 34. — С.291.

35. Shareholders agreement: new company; working directors plus big lender // <http://www.netlawman.co.uk/bizdoc/shareholders-agreement.php?docid=CP103&categoryID=20104>.

36. Shareholders Agreement // <http://www.rpemery.com/online/shareholders-agreement.htm>.

37. Рублев В. Право акционера на управление: вопросы договорного регулирования / В. Рублев // Журнал «Слияния и Поглощения» № 1–2 (59–60) 2008; <http://www.ma-journal.ru/artcles/1031/>.

38. Вінник О. М. Договірні відносини акціонерних товариств як суб'єктів підприємницької діяльності / О. М. Вінник // Розробка механізму правового регулювання договірних відносин у підприємницькій діяльності / за ред. акад. АПрН України В. В. Луця. — К. : НДІ ППП АПрН України, 2009. — С. 164–179.

39. Вінник О. М. Договори акціонерного товариства / О. М. Вінник // Юрид. Україна. — 2009. — № 11–12. — С. 216–227.

40. Задихайло Д. В. Мобілізаційна стратегія економічного розвитку в контексті правового господарського порядку: постановка питання / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. прав. наук України. — 2007. — № 1 (48). — С. 158–168.

41. Рекомендації Президії Вищого господарського суду України від 28.12.2007 р. № 04-5/14 «Про практику застосування законодавства у розгляді справ, що виникають з корпоративних відносин» // Вісн. госп. судочинства. — 2008. — № 1. — С. 22; <http://zakon1.rada.gov.ua>.

42. Про практику розгляду судами корпоративних спорів : Постанова Пленуму Верховного Суду України від 24 жовтня 2008 р. № 13 // Вісн. госп. судочинства. — 2009. — № 2. — С. 7; <http://zakon1.rada.gov.ua>.

**КОРПОРАТИВНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ,  
ОСНОВАННЫЕ НА СОГЛАШЕНИЯХ АКЦИОНЕРОВ:  
ПОСТАНОВКА ВОПРОСА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРУГА ПРОБЛЕМ**

**Винник О. М.**

Посвящено использованию в корпоративных отношениях соглашений акционеров как составляющей корпоративно-управленческих технологий, необходимости совершенствования правового регулирования и практики использования таких соглашений.

*Ключевые слова:* технологии, корпоративные отношения, корпоративно-управленческие технологии, соглашения акционеров.

**CORPORATELY-ADMINISTRATIVE TECHNOLOGIES,  
BASED ON THE AGREEMENTS OF SHAREHOLDERS: STATEMENT  
OF A QUESTION AND DECISION OF CIRCLE OF PROBLEMS**

**Vinnyk O.**

The article is devoted the use in the corporate relations of agreements of shareholders as to the constituent of corporately-administrative technologies, necessity of perfection of the legal adjusting and practice of the use of such agreements.

*Key words:* technologies; corporate relations; corporately-administrative technologies; agreements of shareholders.

УДК 346.7:330.341.1

**ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ  
ОБІГУ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ:  
ПЕРСПЕКТИВИ ДООПРАЦЮВАННЯ**

*О. М. Давидюк, асистент*

*Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*Присвячено науковим проблемам реалізації господарсько-правового регулювання відносин, пов'язаних із обігом (трансфером) технологій на території України, з метою вироблення пропозицій щодо вдосконалення положень чинного законодавства України.*

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

**Актуальність теми дослідження** зумовлюється особливостями розвитку господарської діяльності країн з розвиненою ринковою економікою який свідчить про те, що основною запорукою її ефективного здійснення є постійне оновлення основних виробничих фондів господарюючого суб'єкта, за рахунок залучення наукоємних об'єктів та устаткування, нових знань та результатів науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт. Іншими словами, ефективне функціонування суб'єктів господарювання залежить від ступеня використання інновацій.

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

**Аналіз останніх джерел і публікацій** по обраній темі, свідчить, що дослідження за цим напрямом здійснювалося багатьма науковцями в галузі як юридичної науки, так і економіки, державного управління та ін. На особливу увагу заслуговують праці таких учених, як Ю. Є. Атаманова [1], О. Д. Святоцький, П. П. Крайнесв, С. Ф. Ревуцький [4], С. Ю. Погуляєв [3]. Проте жоден з названих авторів так і не навів цілісної концепції господарсько-правового регулювання відносин, пов'язаних із обігом технологій в Україні.

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

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

Ураховуючи те, що головною запорукою успіху будь-якого виду економічної діяльності є постійне та безперервне виробництво продукції (товарів та послуг) з високими показниками конкурентоздатності, особливого значення набувають ті об'єкти інноваційної діяльності, що гарантовано здатні забезпечити досягнення цієї мети. Такими є технології — інновації особливого різновиду та значення [2].

Будь-яка технологія завжди заснована на сучасних наукових розробках, «провідних» об'єктах права інтелектуальної власності, що в свою чергу зумовлює можливість їх створення та розроблення виключно на рівні спеціалізованих установ та організацій, які опосередковують здійснення фундамен-

тальних наукових розробок. При цьому головною сферою, в якій відбувається використання технологій, є господарська діяльність, пов'язана з виробництвом певних товарів та наданням послуг (господарсько-виробнича діяльність).

Функцію умовного «посередника», за загальним правилом, між науковими установами та суб'єктами господарювання мають виконувати інститути ринкової інфраструктури. Але, якщо проаналізувати сучасний стан розвитку національного технологічного ринку та відносин, пов'язаних з обігом технологій, можна дійти однозначного висновку про те, *що виключно ринкових механізмів забезпечення їх обігу — недостатньо.*

Зазначені відносини потребують застосування спеціальних заходів державного впливу, що будуть покликані спеціальним чином «компенсувати» всі ті недоліки, що існують в національній економічній системі та справляють негативний вплив на рівень розвитку відносин, пов'язаних із обігом технологій. Це твердження виходить з такого: ринку технологій в «класичному» розумінні не існує, оскільки немає цілісного взаємопов'язаного механізму створення, передавання та втілення технологій чи хоча б їх складових.

На сьогодні можна говорити про наявність: наукового потенціалу до створення технологій, попиту з боку виробничого сектору економіки, перших спроб здійснення її трансферу, що мають індивідуальний, розрізнений характер, яким не притаманні системність здійснення та зв'язаність господарських взаємовідносин. У сучасних умовах економічного розвитку національної економіки «реальну» можливість створити певну технологію мають лише держава (через систему існуючих науково-дослідних установ та вищих навчальних закладів) та потужні транснаціональні корпорації (через систему створених ними наукових підрозділів, що покликані виробляти наукоємні продукти для їх наступного використання у власній господарській діяльності).

Вузька «спеціалізація» таких напрямів функціонування обігу технологій приводить до того, що всі ці об'єкти, створені за рахунок державних коштів, в першу чергу направляються на задоволення стратегічних державних оборонних інтересів, а ті, що створені корпораціями, — на власне, внутрішнє використання. Тим самим увесь суспільний ефект від використання технології залишається доступним лише обмеженому колу суб'єктів її трансферу. Вчені-економісти, характеризуючи окремі аспекти функціонування ринкової економіки, вказують про можливість існування ситуацій, коли приватноправові механізми регулювання, що склалися при функціонуванні того або іншого ринку, не в змозі розв'язати певні проблемні ситуації, що склалися в його внутрішній структурі.

Так, Д. Веймер та Е. Вайнінг, указуючи на «традиційні» неспроможності, однозначно доходять висновку про те, що їх має вирішувати та замінювати



держава в особі уповноважених нею органів [6]. Ця точка зору може бути використана в процесі моделювання правового поля, в якому здійснюватиметься державна «технологічна» політика, що буде направлена на підтримку та заміну тих ринкових елементів, що не в змозі самостійно забезпечити належного протікання процесів, пов'язаних зі створенням, передаванням прав та втіленням технологій.

Неспроможності того чи іншого ринку вказують на ті недоліки їх внутрішньої структури, що через певні особливості розвитку не дозволяють належним чином здійснити протікання господарських операцій і повний цикл товарно-грошового обігу, забезпеченого ринковими механізмами стимулювання. А відсутність ринкового стимулювання обігу певного товару призводить до відсутності необхідного рівня забезпеченості таким товаром та високого рівня споживчої активності і попиту. Наявність такого роду висновків про неспроможності ринку є базою для створення правової політики «інституційної компенсації» і нормативного закріплення відповідних засобів державного регулювання та управління відносинами, пов'язаними зі створенням, передаванням прав та втіленням технологій. Завданням держави в такому разі є компенсація наявними засобами впливу тих неспроможностей, які були виявлені, та збереження належного рівня економічних відносин, пов'язаних зі створенням, передаванням прав та втіленням технологій.

У зв'язку з наведеним, на нашу думку, необхідно вказати на те, що серед наявних особливостей розвитку національного технологічного ринку є низка «неспроможностей ринку», серед яких слід виділити такі:

1) у сфері технологічної пропозиції: а) висока вартість фундаментальних наукових досліджень, що лежать в основі створення технологій; б) процес істотного зниження темпів розвитку вітчизняної прикладної науки; в) недостатній рівень «технологічного попиту», що зумовлено відсутністю приватноправового та централізованого фінансування розроблення технологій; г) складний процес організації та створення необхідних передумов для створення та розроблення технологій; д) недостатня кількість наукових спеціалістів високої кваліфікації;

2) у сфері інфраструктури ринку технологій: а) майже повна відсутність інфраструктури ринку технологій як такої; б) відсутність суб'єктів господарювання — посередників, що здійснюють купівлю та продаж технологій; в) відсутність єдиної системи інформаційного забезпечення відносин, пов'язаних зі створенням, передаванням прав та втіленням технологій;

3) у сфері технологічного попиту: а) високий ступінь економічних ризиків, пов'язаних із втіленням технологій; б) конкуренція з боку транснаціональних корпорацій та наявні технологічні можливості інших країн; в) особлива структура виробничого сектору національної економіки, зосереджена на виробни-

цтві продукції декількох різновидів, що в свою чергу визначає вузько спрямований попит; г) недостатність внутрішніх фінансових ресурсів, що направляються на придбання технологій.

Уся сфера суспільних відносин, що виникають у процесі створення, втілення та використання технологій, являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які, на нашу думку, доцільно розділити на дві великі частини: а) обіг технологій, заснований на публічно-правових засадах; б) обіг технологій, заснований на диспозитивних засадах. Тільки в їх поєднанні та тісній взаємодії обіг технологій може стати дієвим механізмом оновлення національної економіки. Саме їх спільні «зусилля» спрямовані на створення належних умов для забезпечення відповідного рівня основних рушійних сил економічних відносин — попиту та пропозиції на національному технологічному ринку. Якщо створити правове регулювання обігу технологій, засноване виключно на ринкових засадах, то такий механізм не матиме змоги забезпечити стратегічні цілі державного та економічного розвитку, бо відбуватиметься проста реалізація вже створених технологій чи їх складових. При цьому процесі, пов'язані з підвищенням якісного рівня технологічного розвитку, залишатимуться поза увагою суб'єктів їх трансферу. Тим самим ринкові засади обігу технологій мають доповнюватися та компенсуватися за допомогою іншої складової такого обігу — імперативної.

*Вважається, що обіг технологій, заснований на публічно-правових засадах, має являти собою сукупність господарських правовідносин, які виникають між суб'єктами господарювання, і засновані на публічному праві, органами державної влади чи органами місцевого самоврядування та іншими учасниками відносин, пов'язаних з трансфером технологій, що виникають на підставі розпорядчих актів спеціально уповноважених державних органів, спрямованих на задоволення державних інтересів чи інтересів територіальної громади у використанні технологій та/або її складових.*

Іншими словами, обіг технологій, заснований на імперативних засадах, становить створення, розроблення, передавання прав та втілення технологій, спрямованих на забезпечення стратегічних державних інтересів, запровадження спеціальних заходів державного впливу стосовно підвищення загальнонаціонального технологічного рівня, організаційних, прогностичних, адміністративних заходів стратегічного та оперативного планування трансферу технологій. Передавання прав на технології, засноване на публічно-правових засадах, має включати такі форми: 1) розміщення державного замовлення на створення певної технології серед відповідних державних підприємств за рахунок коштів з державного бюджету через систему державного замовлення та відповідні державні (національні) цільові програми; 2) проведення серед державних підприємств, установ та організацій спеціальних конкурсів на

створення найбільш економічно «привабливої» пропозиції щодо технології; 3) передавання вже створеної технології певним суб'єктам господарювання на засадах державного кредитування чи субсидіювання; 4) встановлення зобов'язань щодо створення певних технологій серед визначеного кола суб'єктів господарювання; 5) встановлення особливих вимог до здійснення певних видів господарської діяльності з використанням технологій, обов'язковим одночасним створенням пропозицій щодо передавання таких технологій на відповідному ринку; 6) планування та прогнозування науково-дослідницької та дослідно-конструкторської діяльності державних наукових та науково-дослідних установ; 7) інші форми передавання технології, передбачені чинним законодавством України.

Наступною сферою існування обігу технологій є передавання технологій, засноване на диспозитивних засадах. До неї входять ті суспільні відносини, що виникають між абсолютно рівноправними суб'єктами господарювання, розташованими на одному рівні та наділеними однаковим правовим статусом. У свою чергу, **обіг технологій, заснований на диспозитивних засадах**, має становити *сукупність господарських правовідносин, що виникають між суб'єктами господарювання, заснованими на приватному праві, та іншими учасниками відносин, пов'язаних з трансфером технологій, переважно на підставі договірних форм співпраці, спрямованих безпосередньо на задоволення їх інтересів, досягнення економічних та соціальних результатів, що полягає у безпосередньому використанні технологій та/або її складових суб'єктами приватноправового сектору.*

Зазначений різновид обігу технологій опосередковує їх трансфер у найбільшому секторі національної економіки — приватноправовій, або ринковій, сфері. У цій сфері також виділяють певні форми такого передавання: 1) створення технології та/або її складової частини одним суб'єктом господарювання на виконання господарсько-правових договірних зобов'язань, взятих на себе перед іншим суб'єктом господарювання; 2) створення та розроблення технології та/або її складових частин структурним підрозділом суб'єкта господарювання (чи учасником об'єднання суб'єктів господарювання) для їх подальшого втілення тим самим суб'єктом господарювання (чи іншим учасником такого об'єднання); 3) діяльність «технологічних парків» як специфічних суб'єктів господарювання, спрямована на створення наукоємної продукції, у тому числі й нових та високих технологій; 4) залучення іноземного інвестиційного капіталу, який буде направлений на створення нових технологій з метою їх наступної реалізації широкому колу господарюючих суб'єктів.

Приватноправова сфера обігу технологій опосередковує ринкове регулювання. Зважаючи на сучасний стан правового та організаційного розвитку ринку технологій в Україні, можна бачити, що національний ринок техноло-

гій перебуває на ранній стадії свого створення — моделюванні особливостей правового регулювання. Дослідивши особливості обігу технологій в ринковій та публічно-правовій (обіг технологій, заснований на імперативних засадах) сферах, ми дійшли висновку про неможливість використання виключно ринкових механізмів регулювання відносин, пов'язаних зі створенням, передаванням прав та втіленням технології, і необхідність активної участі держави у перелічених суспільних відносинах, що спрямовані на створення «позаринкового» обігу технологій, який в свою чергу має створити платформу для розвитку ринку технологій як визначального елемента сучасного економічного розвитку України.

Моделювання нормативного регулювання відповідно до проведеного поділу всіх відносин, пов'язаних з обігом технологій, на дві великі групи, є необхідною передумовою та запорукою досягнення системності правового регулювання відносин, пов'язаних зі створенням, передаванням прав та втіленням технологій.

На нашу думку, наведені положення мають бути обов'язково відображені в положеннях чинного законодавства України. Прийнятий 14 вересня 2006 р. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [5], який є на сьогодні єдиним нормативно-правовим актом, що визначає основоположні засади правового статусу технології, відображує особливості правового регулювання відносин, пов'язаних із обігом цього інноваційного об'єкта саме в публічно-правовій сфері. Ці обставини зумовлюють необхідність прийняття іншого нормативно-правового акта рівня Закону України, в якому були б відображені всі необхідні методологічні підходи до розуміння цього складного та багатогранного явища, а також проведено загальний поділ сфери обігу на дві основні його складові. Вважаємо, що він має називатися Законом України «Про технології».

Саме в цьому документі повинні бути відображені межі та характер державного втручання в господарсько-правові відносини, пов'язані зі створенням, передаванням прав та втіленням технологій, задекларовані принципи існування приватноправового сектору, способи державної підтримки тощо.

**Висновки:** господарсько-правове регулювання відносин, пов'язаних із обігом технологій на території України, має моделюватися за двома основними напрямками: а) обіг, заснований на приватноправових засадах; б) обіг, заснований на публічно-правових засадах;

1) приватноправові аспекти нормативного закріплення зазначених відносин мають бути відображені в окремому спеціальному нормативно-правовому акті — Законі України «Про технології»;

2) нормами господарського права має бути задекларовано загальну спрямованість державного регулювання відносин, пов'язаних з обігом технологій в Україні, на інституційну «компенсацію» тих неспроможностей технологічного ринку, що об'єктивно існують на сьогодні.

Внесення окреслених змін до норм господарського права України дасть змогу створити належні передумови до розвитку господарської діяльності з використанням наукоємних технологій, забезпечити дієву державну підтримку процесів, пов'язаних з їх використанням.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави : монографія / Ю. Є. Атаманова. — Х. : ФІНН, 2008. — 424 с.
2. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / О. М. Давидюк. — Х., 2010. — 19 с.
3. Погуляев С. Ю. Передача технології як вклад в просте товариство : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 «Цивільне право» / С. Ю. Погуляев. — Х., 2002. — 19 с.
4. Святоцький О. Д. Правове забезпечення інноваційної діяльності в Україні: питання теорії та практики / О. Д. Святоцький, П. П. Крайнев, С. Ф. Ревуцький. — К. : Ін Юре, 2003. — 80 с.
5. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14 вересня 2006 р. № 143-V // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 45. — Ст. 434.
6. Про нетрадиційні неспроможності ринку як підставу державної політики / Д. Веймер, Е. Вайнінг : Режим доступу : [http://www.djerele.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=4784&Itemid=337](http://www.djerele.com/index.php?option=com_content&task=view&id=4784&Itemid=337).

## ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБОРОТА ТЕХНОЛОГИЙ В УКРАИНЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИ

Давидюк А. Н.

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

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

## OF ECONOMIC LEGAL RELATIONSHIPS APPEAL OF TECHNOLOGIES IN UKRAINE: PROSPECTS OF REVISION

**Davydiuk A.**

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

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

УДК 346.54:671

## ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ ЗАСОБИ РЕГУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ВИРОБІВ ІЗ ДОРОГОЦІННИХ МЕТАЛІВ І ДОРОГОЦІННОГО КАМІННЯ

**К. В. Єфремова**, кандидат юридичних наук, провідний наук. співробітник  
НДІ Правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України

*Розглянуто господарсько-правові засоби правового регулювання виробництва виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння. Проаналізовано недоліки ліцензування, державного пробірнього контролю і контролю якості виробів саме у цій сфері виробництва. Запропоновано шляхи їх удосконалення.*

**Ключові слова:** господарсько-правові засоби правового регулювання, виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, ліцензування, пробірний контроль, контроль якості.

**Актуальність проблеми.** Промислова галузева політика держави у тій чи іншій сфері виробництва відображується і закріплюється у державній програмі розвитку галузі, яка в свою чергу реалізується шляхом застосування господарсько-правових засобів регулювання з метою досягнення економічних і соціальних цілей цієї політики. Цілями застосування господарсько-правових засобів впливу на економічні відносини слід визнати фактичну врегульованість суспільних відносин, адекватну встановленому режиму правового регулювання. Але за своїми змістовними ознаками мета такого регулювання визначається досягненням певних якісних і кількісних економічних показни-

ків, які демонструє галузь виробництва виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння.

Питання промислової політики порушували у своїх наукових працях В. Мамутов, Д. Задахайло, О. Шаповалов, К. Письменна, І. Мілейко. Проте предметно засоби господарсько-правового регулювання діяльності у сфері виробництва виробів дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння в господарсько-правові науки не досліджувались.

**Метою** цієї статті є аналіз господарсько-правових засобів регулювання у сфері виробництва виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння в умовах світової економічної кризи та складної політичної ситуації у країні для пошуку шляхів удосконалення механізму правового впливу на економічну політику держави.

**Виклад основного матеріалу.** Господарсько-правові засоби регулювання, що застосовуються у цій сфері виробництва, за своєю спрямованістю є контрольними, забезпечують всебічний облік дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, а також захист прав споживачів і промислових покупців. Але відсутні засоби, спрямовані на державну підтримку галузі, відсутнє стимулювання високотехнологічного виробництва, експортного потенціалу.

Першим господарсько-правовим засобом, що пронизує усі стадії виробництва такої кінцевої продукції вартістю як ювелірні вироби, є ліцензування. В умовах сучасного стану розвитку економіки ліцензування виступає універсальним господарсько-правовим засобом регулювання. Шляхом ліцензування можна впроваджувати нові технології, якщо цей процес розгорнутий у часі та поділений на етапи, що тим самим реалізовує інноваційну функцію ліцензування.

Механізмом реалізації ліцензування є отримання ліцензії для легітимації суб'єкта господарювання у цій сфері виробництва і дотримання ліцензійних умов згідно з Наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва і Міністерства фінансів України від 26 грудня 2000 р. № 82/350 «Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з виготовлення виробів з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння, торгівлі виробами з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння» [3]. Функціями ліцензування виробництва і реалізації ювелірних та побутових виробів є моніторинг суб'єктів, контроль за використанням дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, інвестиційно-інноваційна функція, забезпечення конкурентоздатності продукції. Але фактично за допомогою цього господарсько-правового засобу виконується лише перша функція, що підтверджують приголомшливі цифри лише за три квартали 2008 р.: 40 тонн металу було використано на виробництво ювелірних виробів, а отримало державне пробірне клеймо 80 тонн продукції [5], що свідчить про недоскона-

лість механізму реалізації контролю за використанням матеріалів, а отже, і ліцензійних умов, і самого ліцензування. Так, за Наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва і Міністерства фінансів України від 1 серпня 2001 р. № 102/362 «Порядок за додержанням ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння; з виготовлення виробів дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння, торгівлі виробами з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння; зі збирання, первинної обробки відходів і брухту дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння» під час перевірки ліцензійна комісія перевіряє наявність відповідних документів і регламентів, а відповідність дійсності вимог до рівня технології, комплексу технологічного обладнання, умов ефективного та безпечного його використання, комплексного і раціонального використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, що повинні міститись у регламенті, чи взагалі наявності необхідного рівня технологій не перевіряється.

Наступним господарсько-правовим засобом регулювання виробництва ювелірних і побутових виробів є пробірний контроль якості. Державний пробірний контроль за якістю виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння відбувається шляхом обов'язкового клеймування ювелірних та побутових виробів, виготовлених з дорогоцінних металів суб'єктами підприємницької діяльності в Україні. Але законодавець ототожнює державний контроль за якістю дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння та виробів з них із пробірним контролем.

Згідно з ч.1 ст. 15 Закону України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» [1] Державний пробірний контроль за якістю дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, виробів з них та матеріалів, що містять дорогоцінні метали, за виконанням операцій із зазначеними цінностями провадиться Міністерством фінансів України та підпорядкованими йому органами, які відповідно до нормативно-правових актів здійснюють державний пробірний контроль. До таких органів належать Державна пробірна служба і казенні підприємства пробірного контролю, утворені на базі державних інспекцій пробірного контролю відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 28 квітня 2000 р. № 732 «Про утворення Державної пробірної служби та казенних підприємств пробірного контролю» [4]. У рамках державного пробірного контролю відповідно до ч. 2 ст. 15 Закону України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорого-



цінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» ці органи провадять:

- обов'язкове клеймування ювелірних та побутових виробів, виготовлених з дорогоцінних металів суб'єктами підприємницької діяльності в Україні, якщо зазначені суб'єкти не мають акредитованої в установленому порядку Держстандартом України лабораторії;

- обов'язкове клеймування всіх увезених на територію України юридичними та фізичними особами ювелірних та побутових виробів, виготовлених з дорогоцінних металів з метою їх реалізації (крім увезених для власних потреб); клеймування провадиться за наявності митної декларації та документа про сплату ввізного мита і акцизного збору;

- клеймування ювелірних та побутових виробів, виготовлених з дорогоцінних металів, за заявками юридичних та фізичних осіб;

- випробування, контрольні та арбітражні аналізи матеріалів, що містять дорогоцінні метали, ювелірних та побутових виробів, що містять дорогоцінні метали, за заявками суб'єктів підприємницької діяльності, фізичних осіб та зверненнями правоохоронних органів.

Так, згідно із зазначеним Законом клеймування — це пробірно-технологічна операція нанесення відбитку державного пробірного клейма на ювелірні та побутові вироби з дорогоцінних металів, а державне пробірне клеймо — знак встановленого єдиного зразка, що засвідчує цінність виробів із дорогоцінних металів.

Тобто законодавець ототожнює державний контроль за якістю дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та виробів з них із пробірним контролем, який здійснюється тільки до ювелірних і побутових виробів, а не до усіх виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння і лише в частині щодо змісту дорогоцінного металу в сплаві виробу, а перевірку якості самого виробу пробірний контроль не включає. Це стосується тільки виробів із дорогоцінних металів, а перевірку якості дорогоцінного каміння і виробів із нього проводить Державний гемологічний центр України, який відповідно до закону входить до сфери управління Міністерства фінансів України і проводить незалежну експертизу та контроль за якістю сировини і виробів з дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння, а також виробів з ними, експертну оцінку дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння.

Виходячи з того, що міждержавний стандарт ГОСТ 30649–99 «Сплави на основі благородних металлов ювелирные. Марки» фактично і юридично застарів, бо, здобуваючи нове імпордне устаткування, вітчизняні майстри зіштовхуються з неодмінною умовою — працювати на сплавах, які за вітчизняними мірками є нестандартними. Саме тому великий обсяг уже існуючої продукції випадає з технічних норм. По-перше, це невідповідність чинному законодавству,

зокрема вимогам п. 3.1.2 ДСТУ 3527–97 «Вироби золотарські з коштовних металів», який вимагає: «Матеріали, що застосовуються для виготовлення виробів, повинні відповідати вимогам діючих стандартів і технічних умов», а також п. 2.2 Інструкції про здійснення державного експертно-пробірного контролю за якістю ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, затвердженою Наказом Міністерства фінансів від 5 лютого 2004 р. за № 143 та зареєстрованою Міністерством юстиції від 25 березня 2004 р. за № 369/8968, яка, зокрема, теж вимагає таке: «Допустимі відхилення проби сплаву дорогоцінного металу (за абсолютною величиною) у виробах та хімічний склад золота і сплавів на основі золота, срібла, платини і паладію мають відповідати вимогам міждержавного стандарту ГОСТ 30649–99 «Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки» та технічним умовам на ювелірні сплави, розробленим відповідно до ДСТУ 75.1-00013480-001–2003 «Система галузевої стандартизації України. Розробка, зміст, узгодження і реєстрація технічних умов, які регламентують вимоги до ювелірних сплавів». Таким чином, гармонічне і ефективне функціонування і розвиток ринку виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння не можливе без розробки і впровадження нових технічних умов і введення нових стандартів якості.

Паралельно з цим слід поєднати контрольні функції щодо виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, а ювелірні вироби частіше за все поєднують і ті й інші, а отже, державний контроль якості виробів повинен охоплювати і пробірний контроль, і гемологічний, і звичайний контроль якості продукції, а не тільки кількості дорогоцінного металу у виробі. Саме тому необхідне розроблення нових стандартів якості виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, а також і нового чи оновленого органу державного контролю із більш широким колом об'єктів, тих, що не охоплює державний пробірний контроль, а саме виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння промислового призначення (прилади, інструменти, лабораторний посуд та інші вироби, що виготовлюються з дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння і призначені для наукових, виробничих, медичних та інших цілей).

Реформа механізму контролю якості повинна відбуватися у рамках зваженої, чітко опрацьованої державної правової політики у сфері видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння і виробів із них шляхом запровадження законодавчих заходів. Нова конфігурація механізму контролю якості в названій сфері може формуватися в межах альтернативних підходів щодо конкретних форм законодавчої політики держави. Так, однією з таких форм може бути розроблення нового Закону України «Про якість виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння», а іншою — може стати суттєве вдосконалення достатньо детального розділу у кодифікованому Законі України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та

контроль за операціями з ними» через інкорпорацію до його тексту окремого структурного підрозділу стосовно контролю якості за виробами із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння. Як видається, перший варіант є більш доцільним, адже йдеться про оптимізацію системи контролю якості, яка здійснюється через моделювання більш ефективної. Але оскільки практики застосування запропонованої моделі не існує, тому правомірно передбачити певну необхідність подальшої модернізації цього важливого сегмента організаційно-господарських відносин, а отже, і певну динаміку законодавства в названій сфері. Тому окремий спеціальний закон щодо відносин забезпечення якості уявляється більш доцільним, адже такий варіант дозволяє стабілізувати законодавче регулювання в інших сегментах у формі Закону України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними».

Іншою великою категорією товарів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння є промислові вироби. Питання щодо господарсько-правових засобів регулювання виробництва і реалізації промислових виробів законодавець вирішує неоднозначно. Згідно з Ліцензійними умовами провадження господарської діяльності з виготовлення виробів з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння, торгівлі виробами з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння певна категорія операцій із промисловими виробами із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння підлягає ліцензуванню, а саме: виготовлення інструменту та інших виробів технічного призначення із застосуванням природних і технічних алмазів, оптова, роздрібна торгівля промисловими виробами з дорогоцінних металів (дріт, пластини, фільери тощо). Але не підлягає ліцензуванню господарська діяльність, пов'язана з виготовленням виробів, у процесі виробництва яких використовуються дорогоцінні метали і дорогоцінне каміння (платино-родієві термопари, тиглі, алмазні олівці тощо), з виготовленням виробів, у процесі виробництва яких дорогоцінні метали і дорогоцінне каміння використовуються у складі обладнання, приладів електронної техніки, комплектувальних виробів тощо, з виготовленням виробів, у процесі виробництва яких використовуються срібловмісні світлочутливі матеріали.

Виключення з порядку ліцензування таких видів господарської діяльності, що пов'язана з використанням дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, викликає сумніви. Предметом регулювання, як уже зазначалося, є ринок виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння як такий, що у свою чергу розділений нами на два основні сегменти: ринок ювелірних виробів і ринок виробів промислового призначення. Таким чином, у змісті правового регулювання ринку виникає певна суперечність. З одного боку, сфера дії Закону України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і викорис-

тання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» має поширюватися на весь ринок виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, в тому числі на сегмент ринку виробів промислового призначення, для чого законодавець використовує такий універсальний засіб державного регулювання господарських відносин, як ліцензування. З другого боку, правовий механізм реалізації ліцензування в галузі, а отже, і доступу суб'єкта господарювання до діяльності на ринку спрямовано на ліцензування діяльності саме на ювелірному ринку. В той же час стосовно господарських відносин, що виникають на ринку виробів промислового призначення, можна констатувати наявність низки аналогічних, але не менш значущих публічних інтересів порівняно з такими, що виникають на ринку ювелірних виробів.

Будь-яке використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння здійснюється за умов визначення потреби у дорогоцінних металах і дорогоцінному камінні на основі технічно й економічно обґрунтованих і затверджених прогресивних норм використання. А усі нормативно-правові акти щодо регулювання господарської діяльності, пов'язаної з використанням зазначених металів, спрямовано на жорсткий контроль і облік дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння. Таким чином, логічно дійти висновку про те, що будь-яка діяльність пов'язана з використанням цих металів і каміння підлягає ліцензуванню.

Щодо підтвердження якості промислових виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння — пробірний контроль не поширюється. Так, згідно із Законом України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» не підлягають обов'язковому клеймуванню в органах, які здійснюють державний пробірний контроль, напівфабрикати і зливки з дорогоцінних металів; сухозлітка жовта і сухозлітка срібна; прилади, лабораторний посуд та інші вироби, що виготовляються з дорогоцінних металів і призначені для наукових, виробничих, медичних та інших цілей. Не звертаючи увагу на особливий статус матеріалів, із яких виготовлені ці вироби, законодавець не включив промислові вироби із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння до переліку виробів, що підлягають обов'язковій сертифікації. Метою такої сертифікації є підтвердження якості продукції, відповідності її галузевим стандартам, запобігання реалізації і використанню продукції, небезпечної для життя, здоров'я та майна громадян.

**Висновки.** Слід констатувати, що існування прогалин у системі господарсько-правового регулювання даної діяльності негативно позначається на стані правового господарського порядку в цій сфері правового регулювання. Гармонічне і ефективне функціонування і розвиток ринку виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння не можливі без розроблення і впровадження нового механізму контролю якості виробів як промислового призначення, так і ювелірних.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними : Закон України від 18 листопада 1997 р. № 637 // Офіц. вісн. України. — 1997. — № 50. — С. 2.
2. Про затвердження ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння : Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, Міністерства фінансів України від 26 грудня 2000 р. № 82/350 // Офіц. вісн. України. — 2001. — № 3. — Ст. 100.
3. Про утворення державної пробірної служби та казенних підприємств пробірного контролю: постанова Кабінету Міністрів України від 28 квітня 2000 р. № 732 // Офіц. вісн. України. — 2000. — № 18. — Ст. 744.
4. Морина Б. Au из тени / Б. Морина // Бизнес. — 2008. — № 13(792). — С. 83–86.

### ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ИЗДЕЛИЙ ИЗ ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ И ДРАГОЦЕННЫХ КАМНЕЙ

**Ефремова К. В.**

Проведен комплексный анализ хозяйственно-правовых средств регулирования в сфере производства изделий промышленного назначения из драгоценных металлов и драгоценных камней и ювелирных изделий. Акцентировано внимание на недостатках применяемых средств правового регулирования и предложены пути их усовершенствования.

**Ключевые слова:** хозяйственно-правовые средства регулирования, изделия из драгоценных металлов и драгоценных камней, лицензирование, контроль качества, пробирный контроль.

### THE ECONOMIC-LEGAL REGULATION MEAN AT THE PRECIOUS METALS AND JEWELS PRODUCTS MARKET

**Yefremova K. V.**

Article is dedicated to the complex analysis of economic-legal regulation means at the precious metals and jewels products market: licensing of separate it is products of industrial use and jewels production, quality control. Actualizes this article the absence of the proper legislative base, which leads to the competition of lawful standards. The main theoretic and practical positions as to the national legislation

improvement concerning precious metals and jewels production and use have been worked out formulated.

**Key words:** economic-legal regulation means, precious metals and jewels products, licensing, quality control.

УДК 342:32

## **РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ФОРМУВАННЯ ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ**

*Д. Д. Задихайло, НДІ державного будівництва  
та місцевого самоврядування НАПрН України*

*Розглянуто проблему становлення в Україні державно-правового механізму формування та реалізації регіональної політики держави, підвищення його ефективності шляхом взаємодії з органами місцевого самоврядування та представниками регіонального бізнесу.*

**Ключові слова:** *регіональна політика держави, стратегія розвитку регіонів, взаємодія органів публічної влади, міністерство регіонального розвитку та будівництва в Україні.*

**Актуальність проблеми.** Поділ публічної влади в суспільстві на сферу власне державної влади і на сферу повноважень органів місцевого самоврядування поставив питання не тільки щодо межі та чіткості такого поділу, а й про необхідність визначення правових форм та механізмів взаємодії між ними. До запровадження місцевого самоврядування в суспільно-політичну та правову реальність українського життя в 90-ті роки ХХ ст., в тому числі з прийняттям Конституції України, проблема взаємодії місцевих рад та їх виконкомів з центральними органами державного управління так гостро не стояла, адже усі вони утворювали єдину систему органів державної влади. Запровадження місцевого самоврядування принципово змінило структурування публічної влади в країні і логічно поставило питання щодо її ефективної взаємодії у внутрішньосистемному сенсі. Це досить красномовно ілюструє зміст Закону України «Про місцеве самоврядування України», який відповідно до його преамбули визначає систему та гарантії місцевого самоврядування в Україні, засади організації та діяльності, правового статусу і відповідальності органів та посадових осіб місцевого самоврядування, але в той же час структурно не містить окремих підрозділів або навіть статей, якими б було врегульовані умовно «зовнішні» відносини з іншими видами суб'єктів публічної влади, і це враховуючи перма-

нентний характер внесення численних змін і доповнень до цього Закону за дванадцятирічний вік його існування. Вважаємо це суттєвим недоліком законодавства про місцеве самоврядування, аналогічно і законодавства, що регулює діяльність органів державної влади, в першу чергу її виконавчої гілки.

Слід зазначити, що системно проблема взаємодії органів держави та органів місцевого самоврядування в тексті чинної Конституції України не є розв'язаною. Так, дійсно, з одного боку, згідно зі ст. 5 Конституції України народ здійснює владу безпосередньо і через органи державної влади та органи місцевого самоврядування. В пункті 6 статті 49 Конституції України зафіксовано, що місцеві державні адміністрації на відповідній території забезпечують взаємодію з органами місцевого самоврядування. У статті 118 Конституції України зафіксовано право обласної чи районної ради висловити недовіру голові відповідної місцевої адміністрації, а у статтях 142 та 143 йдеться про участь держави у формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування та делегування органам місцевого самоврядування окремих повноважень органів виконавчої влади.

Разом з тим, слід констатувати, що такими фрагментарними зусиллями законодавцю не вдається вирішити одне з найважливіших системних питань конституційно-правового регулювання — забезпечення ефективної взаємодії держави та місцевого самоврядування у розв'язанні нагальних проблем суспільного розвитку. Розбудова механізму та законодавчого забезпечення саме регіональної політики держави лише симптоматично актуалізує цю проблему. Її розв'язання потребує зусиль на рівні вдосконалення конституційно-правової доктрини.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Слід зазначити, що на відміну від численних публікацій, які присвячені питанням розподілу повноважень між органами держави та органами місцевого самоврядування, проблемі їх взаємодії присвячено на порядок менше робіт, тим більше тих, що стосуються саме розробки відповідних доктринальних положень.

**Формулювання цілей.** У цьому сенсі треба визнати, що між функціями держави та конкретними заходами її органів щодо їх реалізації в конкретних обставинах суспільного розвитку знаходиться надзвичайно важливий трансформаційно-адаптаційний механізм — політика держави щодо визначеного об'єкта управлінського впливу. І це логічно, адже реалізувати функцію держави можна тільки чітко визначивши такий об'єкт, баланс суспільних інтересів щодо мети управління, якісні та кількісні параметри у складі такого об'єкта, яких бажано досягти у процесі здійснення впливу, систему заходів та засобів впливу, інтенсивність та порядок їх застосування, системно-структурні наслідки управлінської діяльності щодо суміжних об'єктів тощо.

В сучасному внутрішньому та міждержавному політичному середовищі вельми актуалізуються такі питання, як регіоналізм та регіональна політика. Якщо взяти ці поняття у внутрішньодержавному сенсі, то зрозуміло, що ре-

гіональна політика не може розглядатися професійно без об'єднання зусиль двох ключових суб'єктів публічної влади: держави, в тому числі її місцевих органів виконавчої влади, а також органів місцевого самоврядування.

**Вклад основного матеріалу.** Невипадково з прийняттям у 2005 р. Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів», яким визначено правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності регіонів, поняття регіональної політики було законодавчо закріплено. Разом з тим проблема цілісного і системного правового забезпечення регіональної політики держави, яке б за рахунок конституційно-правового закріплення засад її діяльності в цьому напрямку, отримало б необхідні законотворчі імпульси є недостатньо вивченою у науковій літературі.

Слід зазначити, що регіональна політика, яка опікується проблематикою гармонійного розвитку всіх територій країни як єдиного суспільно-державного організму, має пряме відношення до найважливіших об'єктів конституційно-правового регулювання. Прямий зв'язок можливо встановити зі змістом статей 1 та 2 Конституції України, де йдеться про Україну як суверенну і соціальну державу, поширення суверенітету на всю її територію. Однак симптоматичним є те, що законодавець у ст. 17 Конституції України, закріплюючи положення про захист суверенітету та територіальної цілісності України як найважливішу функцію держави, в той же час спирається у цьому складному питанні виключно на Збройні Сили України, відповідні військові формування та правоохоронні органи держави. В цьому сенсі треба прямо зазначити, що своєчасні та рішучі заходи регіональної політики часто-густо можуть значно ефективніше виконувати функцію забезпечення суверенітету та територіальної цілісності, ніж доведення справи до необхідності застосування військових формувань, зокрема у боротьбі із проявами сепаратизму тощо.

Регіональна політика держави також прямо стосується реалізації основоположного принципу регулювання правового статусу громадянина, закріпленого у ст. 24 Конституції України, а саме: рівності конституційних прав і свобод і, що не менш важливо, рівності практичних можливостей їх реалізації. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» у ст. 2 метою регіональної політики, зокрема, визначає «забезпечення додержання визначених державою соціальних гарантій для кожного громадянина незалежно від місця його проживання». Таким чином, якщо виходити з положень ст. 3 Конституції України, яка визначає, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю, а права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави, то очевидно, що в якому б регіоні не проживав громадянин України соціальні стандарти щодо реалізації права на достатній життєвий рівень (ст. 48 Конституції України), права на охорону здоров'я та медичну



допомогу (ст. 49 Конституції України), право на безпечне для життя і здоров'я довкілля (ст. 50 Конституції України), а також значною мірою право на працю (ст. 43 Конституції України) мають бути приблизно однаковими і одним із завдань держави є прагнення саме такого стану речей.

Усвідомлюючи важливість феномену регіональної політики, законодавець у загальних рисах створив державно-правовий механізм її функціонування. Нормативно-правову базу такого механізму складають: Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 2005 р., Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р., затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р.; Положення про міністерство регіонального розвитку та будівництва України, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 16 травня 2007 р.; Порядок підготовки укладення та виконання угоди щодо регіонального розвитку та Типова Угода щодо регіонального розвитку, затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 р. До цього переліку необхідно віднести також закони України «Про транскордонне співробітництво» (2004 р.), «Про статус гірських населених пунктів в Україні» (1995 р.) та ін. Названими нормативно-правовими актами створено, по-перше, правову базу формування та реалізації регіональної політики держави; по-друге, орган державної виконавчої влади, уповноважений на здійснення практичних заходів у сфері регіональної політики, — Мінрегіонбуд України; по-третє, правову та концептуальну базу, що визначатиме алгоритм діяльності держави та інших суб'єктів публічної влади щодо взаємодії з підприємствами, організаціями, установами тощо з приводу реалізації завдань державної регіональної політики. Разом з тим слід наголосити на тому, що такий механізм створено лише в «ескізному» вигляді, адже навіть поверхове знайомство, зокрема, із текстом Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» робить очевидним його надмірний лаконізм, оскільки власне заходи реалізації регіональної політики у ньому взагалі не визначено, а основна запропонована правова форма узгодженої діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування — Угода щодо регіонального розвитку ні з позиції змісту, її предмета та інших сутнісних умов не витримує будь-якої критики. У той же час і Державна стратегія регіонального розвитку, будучи за своїм призначенням концептуально-методичним документом, не дає відповідей щодо конкретних заходів подолання диспропорції розвитку та депресивності конкретних регіонів. Такі відповіді природно можуть міститися тільки в Державній програмі регіонального розвитку, де має бути місце і для проблем Луганщини, і для завдань розвитку Волині та Івано-Франківщини. Достатньо критично можна оцінювати також владну компетенцію Мінрегіонбуду тощо. Однак позитивним є те, що актуалізація проблеми регіональної політики держави вже набула форми певної законодавчої визначеності.

У цьому контексті можна стверджувати, що Конституція України не закріплює такого напряму державної політики, як регіональна політика. Можливо було б припустити, що вона є аксіоматичною складовою, зокрема, внутрішньої політики, яка в свою чергу є об'єктом конституційно-правового регулювання. Але якщо звернутися до змісту ст. 116 Конституції України, в якій повноваження Кабінету Міністрів України щодо здійснення внутрішньої та зовнішньої політики держави деталізуються через повноваження проведення низки окремих видів політики, зокрема, фінансової, цінової, інвестиційної, податкової, у сферах праці і зайнятості населення, соціального захисту, освіти, науки і культури, охорони природи, екологічної безпеки і природокористування, то стає зрозумілим, що у випадку з регіональною політикою йдеться про прогалину в конституційно-правовому регулюванні. Тому проведення регіональної політики має отримати значення одного з найактуальніших завдань Української держави, а отже, і набути конституційно-правове закріплення, щонайменше в тих розділах Основного Закону, якими визначаються повноваження вищих органів державної влади.

Разом з тим хотілося б звернути увагу на те, що за ст. 3 Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» реалізацію державної політики стосовно стимулювання розвитку регіонів забезпечують Кабінет Міністрів України, центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (до створення Мінрегіонбуду України проведення регіональної політики було покладено на Міністерство промислової політики України), інші центральні, а також місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень. Однак у тексті Закону України «Про Кабінет Міністрів України», ураховуючи навіть його остаточну редакцію 2008 р., проведення регіональної політики як одне із завдань та повноважень у діяльності Уряду України не визначено. Врешті-решт це продукує ставлення до регіональної політики держави як до третьорядного напряму її внутрішньої політики. Більш того, стан справ у її сфері не становить підставу для конституційної відповідальності уряду за результати своєї діяльності.

Подальший розгляд прогалин та інших дефектів законодавчого забезпечення регіональної політики держави доцільно супроводити акцентом на специфічно українській проблематиці такого розвитку. Слід зазначити, що в українській реальності диспропорції в розвитку регіонів країни набувають значення не тільки внутрішньої, а й зовнішньої політики держави. Так, якби рівні розвитку житлово-комунальної інфраструктури, зайнятості населення, соціальної захищеності військових в українських збройних силах, що дислоковані в м. Севастополі, були б предметом реальної державної регіональної політики і підтримувалися б у вигідному для України порівняльному режимі із аналогічними позиціями у Російській Федерації, то проблема сепаратистських настроїв серед населення цього міста була б значною мірою нейтралізована. Аналогічно слід

ставити питання, наприклад, щодо ситуації, яка склалася в місцях компактного проживання угорської національної меншини в Закарпатській області. У цьому сенсі творчо, виражено і прискіпливо треба ставитися до реалізації проектів у межах транскордонного співробітництва, яке може бути одним з ефективних засобів регіональної політики, але потребує докладного урахування наслідків зовнішнього впливу. Вирішення окремих економічних питань має бути узгоджено з їх різноманітними наслідками у сфері національно-демографічних відносин, попередженням поширення «феномену» подвійного громадянства.

Розроблення детальних аспектів механізму реалізації регіональної політики виходить за межі суто конституційно-правового регулювання, але треба зазначити, що подальше вдосконалення цього механізму має відбуватися за декількома напрямками. Перший напрям — це питання вдосконалення, а фактично розроблення системи засобів реалізації регіональної політики. Адже такими засобами можуть бути створення державних і комунальних підприємств, використання такого активного інструменту державного регулювання, як державне замовлення, використання ресурсів державного резерву, пряме фінансування з Державного бюджету окремих інвестиційних проектів, у тому числі у сфері транспортної інфраструктури, створення індустріальних та технологічних парків на території регіонів, активізація концесійних відносин, особливі заходи щодо підтримки малого бізнесу тощо. Не втратило актуальності також питання про повернення до реального застосування спеціальних режимів господарювання в межах спеціальних економічних зон та територій з пріоритетним розвитком та ін. Видається, що такий інструментарій необхідно систематизувати у межах відповідного законодавства, в якому має бути знайдено місце і Мінрегіонбуду у вивченні та запровадженні названих та інших засобів реалізації регіональної політики. Кожен з них, незважаючи на ступінь їх господарсько-правової врегульованості, повинен бути адаптованим у контексті регулювання відносин, пов'язаних з реалізацією саме регіональної політики, з урахуванням її специфічних завдань та природи.

Другим напрямом удосконалення механізму реалізації регіональної політики має стати усвідомлення того, що головною рушійною силою регіонального розвитку є кластери, які в умовах антиправової за своєю сутністю та формами приватизації стали об'єктами концентрації економічної влади з боку декількох десятків «українських» олігархів. У правовій літературі кластер визначено як сукупність суб'єктів господарювання, що утворюють господарсько-технологічну систему виробничих активів та її фінансове, ресурсне, збутове (торговельне) та юридичне забезпечення, об'єднаних спільною метою — випуском конкурентоспроможного товару та територіальною локалізацією на основі сталих довгострокових зобов'язальних і корпоративних відносин, котрі за рахунок цього здійснюють захоплення та утримання частки ринку відповідних товарів та послуг [1, с. 4].

Саме наявність або відсутність певної кількості кластерів та ступінь їх розвитку у сферах металургії, машинобудування, хімічної промисловості, виробництва будівельних матеріалів, продуктів харчування тощо фактично визначають рівень економічного і соціального розвитку того чи іншого регіону. Таким чином, досягнення цілей регіональної політики держави в конкретних регіонах найкоротшим шляхом можливе через стимулюючий вплив з боку держави, а також органів місцевого самоврядування саме щодо таких кластерів, якісних та кількісних показників їх функціонування. А враховуючи той факт, що економічна влада в регіонах фактично представлена невеликою кількістю «загальноукраїнських та регіональних» олігархів, то реалізація регіональної політики без залучення належних їм виробничих активів та урахування їх мотивації до відповідних економічних і соціальних процесів може виявитися малоефективною. Такий підхід слід розглядати не як форму реабілітації українського варіанту захоплення економічної влади, а лише як пропозицію враховувати їх реальність. Очевидно, треба ставити питання про необхідність розроблення спеціального правового забезпечення такої форми (форм) державно-приватного, а можливо, і державно-комунально-приватного партнерства, що дозволили б ефективно розв'язувати проблеми, в тому числі регіонального розвитку. В теоретичному плані слід наголосити на суто діалектичному характері співвідношення політичної та економічної влади, як прийнято казати, влади та бізнесу, котрі, з одного боку, мають бути відділеними одна від одної, а з другого — отримати необхідні правові форми для конструктивної взаємодії в інтересах суспільства.

Третім напрямом удосконалення механізму реалізації регіонального розвитку має стати напрацювання правових форм взаємодії, з одного боку, Кабінету Міністрів України та Мінрегіонбуду України, а з другого — місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування. Яскравим прикладом повної дисфункції правового регулювання в цій сфері є Закон України «Про Кабінет Міністрів України», в якому лише одна ст. 41 присвячена взаємодії Уряду України та органів місцевого самоврядування. Її змістом охоплюються декілька загальних типів правовідносин, зокрема стосовно делегування повноважень, поінформованості щодо проектів актів Кабінету Міністрів України, котрі стосуються місцевого самоврядування, компенсації витрат тощо. Цілком аналогічно врегульовано відносини місцевих державних адміністрацій з органами місцевого самоврядування у ст. 35 Закону України «Про місцеві державні адміністрації», де в найбільш загальних формах зафіксовано лише деякі аспекти такої взаємодії. В більш конкретизованому форматі визначено повноваження Мінрегіонбуду України в його взаємодії з органами місцевого самоврядування згідно із Положенням про Міністерство регіонального розвитку та будівництва України. Серед

таких повноважень слід назвати надання субвенцій з державного бюджету, проведення консультаційно-методичних та інформаційних заходів з метою сприяння підвищенню активності населення, вивчення проблем формування та використання місцевих бюджетів тощо. Доцільно було б у структурі цього Положення сформуваати окрему групу норм, присвячену саме взаємодії Мінрегіонбуду з органами місцевого самоврядування саме щодо реалізації заходів регіональної політики. Це сприяло б підвищенню ефективності діяльності міністерства.

Проблема взаємодії органів публічної влади, зокрема в контексті регіональної політики держави, спонукає до певних узагальнень.

**Висновки.** Проведення регіональної політики має отримати значення одного з найактуальніших завдань української держави, а відтак і набути своє конституційно-правове закріплення, щонайменше в тих розділах Основного Закону, якими визначаються повноваження вищих органів державної влади.

У тексті Закону України «Про Кабінет Міністрів України», враховуючи навіть його кінцеву редакцію 2008 р., проведення регіональної політики як одного із завдань та повноважень у діяльності Уряду України не визначено, що є недоліком його змісту і потребує внесення відповідних доповнень.

Прийнята Державна стратегія регіонального розвитку, будучи за своїм призначенням концептуально-методичним документом, не дає відповідей щодо конкретних заходів подолання диспропорції розвитку та депресивності цілком конкретних регіонів. Такі відповіді природно можуть міститися лише в Державній програмі регіонального розвитку, яку треба розробляти та приймати.

Доцільно було б, як уявляється, в структурі Положення про Міністерство регіонального розвитку та будівництва України сформуваати окрему групу норм присвячену саме взаємодії Міністерства з органами місцевого самоврядування саме щодо реалізації заходів регіональної політики. Це сприяло б підвищенню ефективності діяльності міністерства.

Досягнення цілей регіональної політики держави в конкретних регіонах, найкоротшим шляхом можливе через стимулюючий вплив з боку держави, а також органів місцевого самоврядування саме щодо кластерів, які сформулювалися у регіонах, якісних та кількісних показників їх функціонування.

Слід ставити питання про необхідність розробки спеціального правового забезпечення такої форми (форм) державно-приватного, а можливо і державно-комунально-приватного партнерства, що дозволили б ефективно вирішувати проблеми в тому числі і регіонального розвитку. В теоретичному плані слід наголосити на суто діалектичному характері співвідношення політичної та економічної влади, як прийнято казати, влади та бізнесу, які з однієї сторони мають бути відділеними одна від одної, а з іншої — отримати необхідні правові форми для конструктивної взаємодії в інтересах суспільства.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Єфремова К. В. Особливості правового регулювання господарської діяльності на ринку виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04. — Х., 2009. — С. 4.

### РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВОВОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ

Задыхайло Д. Д.

Рассмотрена проблема становления государственно-правового механизма формирования и реализации региональной политики государства, повышения его эффективности путем взаимодействия с органами местного самоуправления и представителями регионального бизнеса.

**Ключевые слова:** региональная политика государства, стратегия развития регионов, взаимодействие органов публичной власти, министерство регионального развития и строительства Украины.

### REGIONAL POLICY OF THE STATE: FORMING LEGAL MECHANISM OF ENFORCEMENT

Zadykhaylo D.

The article is devoted of problems forming in Ukraine legal mechanism of state regional policy; necessity of perfection its legal adjusting and practice by cooperation beetwen state administration and local selfadministration bodyes.

**Key words:** state regional policy; strategy of regional development; cooperation bodyes of power; ministry of regional development and construction of Ukraine.

УДК 346.544.4

## ЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ВИЗНАЧЕННІ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

*М. М. Кузьміна, асистент*

*Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*Досліджено проблему співвідношення понять «якість продукції» та «інновації», а також особливості застосування і реформування спільних для них засобів правового регулювання.*

**Ключові слова:** *якість продукції, показники якості продукції, продукція інноваційного характеру, технічне регулювання.*

**Актуальність проблеми.** Однією з причин втручання держави в самостійне функціонування ринкового механізму є забезпечення якості продукції [1, с.154]. В умовах швидкого технічного розвитку, а також розвитку міжнародної торгівлі, особливого значення для визначення якості продукції набуває наявність показника інноваційності.

Дослідження у сфері якості продукції проводили такі вчені, як: А. М. Запорожець, О. В. Зверева, Т. О. Кагал, В. К. Макутов, Е. К. Ольхон, Г. А. Осетинська, В. Ф. Опришко, Н. Б. Писаренко, Б. І. Пугинський, А. В. Рабінович, С. В. Хорошайлов та ін. Однак у них не приділяється суттєвої уваги значенню інноваційності продукції для визначення її якості.

**Метою статті** є виявлення співвідношення понять «якість продукції» та «інновації», а також особливостей застосування та реформування спільних для їх регулювання правових засобів.

На сучасному етапі, на наш погляд, якість продукції визначається як сукупність властивостей, юридично закріплених у стандартах, міжнародних угодах та актах національного законодавства і (або) передбачених умовами договору, що відповідають вимогам безпеки та належать до здатності цієї продукції задовольняти потреби споживачів відповідно до її призначення. Кількісна характеристика однієї чи декількох властивостей продукції, що закріплюються у нормах стандартів, технічних умов, інших нормативних актах, договорах — це показник якості. При порівнянні предметів один може виявитися якісним, другий — неякісним, а третій — ще більш якісним, ніж перший. Ступінь досконалості продукту, рівень якості, її оцінювання засновуються на порівнянні з відповідною сукупністю базових показників.

Загальновизнаною тенденцією сьогодні є поділ показників на обов'язкові та додаткові. Наявність чіткої системи показників дає можливість зробити певні висновки щодо: придатності товару задовольнити вимоги споживача; розмежування товарів, коли йдеться про обов'язковість чи добровільність сертифікації продукції; організації контролю [2, с. 20], визначити загальну концепцію забезпечення якості продукції.

Обов'язкові показники встановлюють мінімальну межу якості, відрізняють якісну продукцію від неякісної, є базовими абсолютно для всіх її видів. До них належать передусім показники безпеки продукції. Властивості продукції, що формують її безпечність, закладаються у виріб шляхом додержання вимог національних і міжнародних стандартів, інших нормативних актів, що мають обов'язковий характер. Обов'язковим для додержання є також будь-які показники, що наводяться виробником в інформації про товар.

Додаткові показники визначають більший чи менший ступінь якості продукції (конкурентоздатність), спрямовані на задоволення потреб споживачів, ураховуються не в усіх видах продукції. Вони можуть набувати характеру обов'язкових залежно від призначення продукції чи волі сторін у договорі.

До них належать: надійність, естетичність (зовнішній вигляд, бренд), інноваційність, технологічність та ін.

Особливого значення для визначення якості та конкурентоздатності продукції набуває критерій інноваційності. Сьогодні в світі існують дві основні моделі організації бізнесу: «детройтська» та «голлівудська». Для постіндустріального розвитку (країни ЄС та країни — члени NAFTA) характерна «голлівудська» модель організації бізнесу з такими рисами: дефіцитний ресурс — інноваційна ідея; тип виробництва з елементами індивідуалізації, адаптований до запитів індивідуальних споживачів чи окремих груп; організація виробництва — високоавтоматизований конвеєр, взаємозамінність праці; розвиток спеціалізації, фахівці широкого профілю; найважливіші з точки зору конкурентоздатності активи — нематеріальні [3, с. 7].

В умовах постійних змін у всіх сферах життя суспільства інновації в промисловому виробництві набувають суттєвого значення. Відповідно до Закону України від 4 липня 2002 р. «Про інноваційну діяльність» інновації — це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. В цьому ж Законі зазначено, що інноваційна продукція — це нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають вимогам: виробляється (буде вироблена) в Україні вперше або якщо не вперше, то порівняно з іншою аналогічною продукцією, представленою на ринку, є конкурентоздатною і має вищі техніко-економічні показники.

Ю. Є. Атаманова слушно зауважує на виділенні в понятті «інновації» двох аспектів: 1) як чинника виробництва (інноваційний компонент присутній у будь-якій сфері народного господарства як чинник прогресивного розвитку та конкурентоздатності), що забезпечується інноваційноорієнтованим стратегічним курсом економічного розвитку держави; 2) як самостійного товару (формується інноваційний ринок), що потребує розроблення та впровадження спеціального правового механізму регулювання інноваційних відносин [4, с. 36].

Якщо співвіднести ці аспекти зі змістом поняття «якість продукції», то слід відмітити таке:

1) інновації як чинник виробництва виступають додатковим критерієм якості продукції. Впровадження інновацій є не обов'язковим для всіх видів продукції. Так, у виробництві хлібу за традиційним рецептом навряд чи можна вести мову про необхідність впровадження інноваційних технологій. Але цікавим є те, що Міжнародна організація стандартизації характеризує якість як сукупність характеристик об'єкта, що належить до його здатності задовольняти встановлені та передбачувані потреби споживачів [5, с. 8]. Це означає, що потреби



споживачів уже не мають життєво необхідного характеру, а спрямовані на отримання різноманітних задовольень, навіть від процесу використання звичайних товарів, що вимагає від виробників постійно вдосконалювати якість продукції, освоювати виробництво нових товарів, упроваджувати технологічні зміни у виробничий процес [6, с. 27]. За таких умов інноваційність може виявлятися навіть у новій упаковці традиційного продукту.

Впровадження інноваційного компоненту при виробництві якісної продукції забезпечується самими виробниками в умовах жорсткої конкуренції, але держава всебічно сприяє цьому шляхом розроблення прогнозів та програм соціально-економічного розвитку, Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, конкретизації через усі напрями соціально-економічної політики держави [4, с. 39]. Особливого значення набувають засоби непрямого державного регулювання та саморегулювання, що мають приватноправовий чи взагалі ненормативний характер, але надзвичайно важливі для забезпечення якості та впровадження інновацій. До них належать: сприяння впровадженню систем управління якістю та довідкам на підприємствах, діяльність громадських організацій, що сприяють підвищенню якості та контролю щодо захисту прав споживачів, забезпечення підготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері якості, пропагування поліпшення якості та конкурентоздатності продукції, організація правової освіти населення та підприємців. У господарському договорі суб'єкти самостійно визначають вимоги до якості продукції, у тому числі наявність чи відсутність інноваційного компоненту;

2) для продукції, що має суто інноваційний характер, наявність інноваційних елементів стає обов'язковою в умовах швидкого розвитку науково-технічного прогресу. В Законі України від 16 січня 2003 р. «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначено стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2003–2013 роки: модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології; машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії; нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації; вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій; високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості; транспортні системи: будівництво і реконструкція; охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища; розвиток інноваційної культури суспільства. Інноваційні технології також спрямовані на економію природних ресурсів в умовах їх зростаючого дефіциту.

За кожним напрямом національної інноваційної системи має бути створено та впроваджено ефективно діючий правовий механізм [6, с. 39], що передбачає сукупність різноманітних правових засобів регулювання.

Наприклад, проаналізуємо стан справ у сфері виробництва екологічно чистих харчових продуктів і продуктів з високими оздоровчими властивостями з овочевих і зернових культур, що передбачено як середньостроковий пріоритетний напрям інноваційної діяльності у Законі України від 16 січня 2003 р. «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні». Для реалізації цього напрямку якнайменше необхідні: а) відповідна правова база (Закон України «Про органічне землеробство» досі не прийнято); б) механізм сертифікації органічної продукції. Його відсутність змушує українських експортерів сертифікувати свою продукцію в іноземних компаніях. Висока вартість подібних послуг значно скорочує вітчизняні експортні можливості, оскільки виробники відмовляються від свого органічного статусу або вдаються до різних хитрощів на кшталт безоплатної сертифікації в обмін на експорт власної продукції по заниженим цінам [7, с. 33–34]; 3) поліпшення фінансового забезпечення виробників органічних продуктів за рахунок отримання ними доступу до урядових грантів, субсидій і кредитів, підвищення прибутковості їх діяльності (в результаті впровадження первинного оброблення продукції та застосування паливозберігаючих технологій) та розвитку відповідної інфраструктури (сільських шляхів, «зеленого туризму») [7, с. 39].

Реалізація наведених аспектів інновацій формує зміст інноваційної політики держави, що Ю. Є. Атаманова визначає як комплексну систему заходів державного регулювання стосовно стимулювання, розроблення, супроводження, управління, планування та контролю процесів інноваційної діяльності у сферах науки, техніки та матеріального виробництва, які повинні узгоджуватися, мати продовження та доповнюватися заходами в найважливіших сферах життєдіяльності суспільства [5, с. 41].

Інноваційна політика держави тісно переплітається з політикою забезпечення якості продукції, а також системою правових засобів її забезпечення. Особливого значення при цьому набувають господарсько-правові засоби забезпечення якості, котрі, на наш погляд, можна визначити як сукупність юридичних способів вирішення державою завдань щодо створення та підтримання необхідного рівня безпечності вітчизняної продукції для споживачів та доквілля, сприяння підвищенню її конкурентоздатності, рівня життя населення та престижу держави на світовому ринку. Ці засоби ефективно реалізуються за умови вдалого поєднання зусиль органів державної влади, науково-дослідних установ, виробничих структур і громадських організацій.

На забезпечення якості продукції та найкраще впровадження інновацій в процес виробництва продукції спрямована реформа технічного регулювання.

Сьогодні в Україні більшою мірою продовжує діяти система забезпечення якості СРСР, заснована на обов'язковій стандартизації та сертифікації. Така система ефективна в умовах індустріального розвитку з масовим типом виробництва, потребами споживачів до уніфікації та стандартизації, дефіцитним

ресурсом у вигляді базових технологічних знань, коли найважливішими з точки зору конкурентоздатності виступають матеріальні активи [4, с. 7]. В умовах відсутності конкуренції державні стандарти виконували роль внутрішньовиробничих норм, яким повинен був неухильно відповідати кожен вид продукції та яких мали додержуватися виробники, а також сприяли виконанню директивного плану.

Щоб проілюструвати ситуацію, наведемо дуже показовий приклад з арбітражної практики СРСР. Свердловське виробниче швейне об'єднання «Одежда» та Свердловська база «Росторгодежда» передбачили в договорі, що при виготовленні жіночих пальт замість кримпленової тканини, використання якої суворо передбачено у галузевому стандарті (ОСТ 17-240-73), буде застосована тканина «в клітинку», що виявилось грубим порушенням закону. Свердловський центр стандартизації та метрології при перевірці якості товарів на базі виявив це порушення та застосував до об'єднання економічні санкції. Крім того, матеріали перевірки були передані до Госарбітражу Свердловської області, що стягнув з постачальника (виготовлювача) продукції встановлений законом штраф за поставку нестандартних пальт [8, с. 68]. Стандарти, що закріплюють усі показники якості як обов'язкові, забезпечують безпечність продукції, але заважають розвиткові нових підходів у виробництві, договірному регулюванню, породжують одноманітність, а також з самого початку містять перспективу їх порушення.

За таких умов не може бути й мови про впровадження інноваційних технологій, тому це викликає необхідність змін, що почали відбуватися в країнах ЄС ще наприкінці 80-х, а в Україні в 2000 р. та продовжуються й нині і пов'язані передусім з реформою технічного регулювання.

Принцип поділу показників якості продукції на обов'язкові та додаткові, наведений вище, визначає основний зміст реформи технічного регулювання. З теоретичної точки зору можна визначити, що технічне регулювання — це сфера діяльності, що охоплює стандартизацію, оцінювання відповідності (сертифікацію) та нагляд за виконанням стандартів (технічне регулювання у широкому розумінні). Але з погляду права необхідно чітко окреслити предмет технічного регулювання. Технічне регулювання відокремлюється від стандартизації та оцінювання відповідності в добровільній сфері та обмежується лише обов'язковою. В Законі України від 1 грудня 2005 р. «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» закріплено вузький підхід та визначено технічне регулювання як правове регулювання відносин у сфері встановлення, застосування та виконання обов'язкових вимог до продукції або пов'язаних з нею процесів, систем і послуг, персоналу та органів, а також перевірки їх додержання шляхом оцінювання відповідності та/або ринкового нагляду.

Отже, технічне регулювання стосується тільки обов'язкових вимог до продукції, а також перевірки їх додержання. Права виробників та споживачів

продукції в частині визначення її якості при цьому розширюються, а імперативні засоби регулювання обмежуються вимогами безпечності.

Сам термін «технічне регулювання» виник шляхом поєднання словосполучень «технічне забезпечення» та «правове регулювання», бо з'явився саме з метою об'єднання цих двох напрямів, передусім для спрощення світової торгівлі (усунення національних технічних бар'єрів). Якщо стандарти є технічною складовою, то технічні регламенти — юридична складова технічного регулювання.

На нашу думку, технічний регламент — це правовий акт нормативного характеру, який відображує ризики стосовно споживачів, довкілля та природних ресурсів у разі невідповідності продукції та процесів обов'язковим вимогам безпечності, приймається Кабінетом Міністрів України, має особливу структуру та процедуру розроблення.

Як уже зазначалося, технічний регламент містить лише загальні обов'язкові положення, технічна деталізація яких має бути наведена в стандартах, на які є посилання у відповідному регламенті. Якщо в ЄСРП стандартизація мала обов'язковий характер, сприймалась як рамки, встановлені державою («зверху»), то сьогодні її визначають як добровільну, коли бізнес, що досяг певного рівня науково-технічного розвитку у відповідній сфері, шляхом консенсусу, в тому числі з державою, закріплює це у стандарті («знизу»). Надання стандартизації добровільного статусу та виведення значної частини стандартів за межі технічного регулювання, а тим самим державного нагляду, аж ніяк не зменшує її значення, а лише трохи змінює акценти. «Добровільність» інтерпретується як необхідність і навіть зобов'язання виробника чи постачальника добровільно покладати на себе відповідальність за виконання та нерідко перевищення вимог національних стандартів на продукцію, процес чи послугу. Кожен учасник цивілізованого ринку усвідомлює, що без виконання вимог стандартів неможлива не тільки успішна діяльність, але й саме існування організації [9, с. 135]. Виробник добровільно вирішує питання забезпечення підвищеного рівня якості своєї продукції. До цього його примушує не держава, а ринкові умови існування, конкуренція. В умовах науково-технічного прогресу дуже важко на централізованому державному рівні швидко переглядати всі стандарти та вносити до них необхідні корективи, пов'язані з появою інновацій. Тому законом, так би мовити, «дозволено відступати від стандартів», якщо це не зашкодить загальній безпечності продукції.

Методом перевірки відповідності продукції державним стандартам на основі її випробування в спеціалізованих лабораторіях (центрах) сьогодні виступає обов'язкова державна система сертифікації — УкрСЕПРО. Наказом Держспоживстандарту затверджено перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації (більше тридцяти позицій товарів). Таке становище заважає

впровадженню інновацій та здійсненню міжнародної торгівлі, тому Україна взяла на себе зобов'язання перед Світовою організацією торгівлі (СОТ): по-перше, найближчим часом скоротити перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації, сприяючи впровадженню декларування відповідності виробником; по-друге, в перспективі перейти до системи оцінки відповідності.

У Законі України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» під оцінкою відповідності розуміється доказування того, що встановлені вимоги до продукції, процесу, системи, особи або органу виконано шляхом випробування, здійснення контролю або сертифікації. Відповідно до поділу показників якості на обов'язкові та додаткові поділяються й процедури оцінки відповідності (обов'язкові та добровільні). Обов'язкові передбачаються в технічних регламентах (обмежена кількість процедур (вісім) застосовується до якнайширшого асортименту товарів), здійснюються компетентними органами (як державними, так і приватними); добровільні — на власний розсуд виробника (сертифікація третьою стороною (компетентним органом) чи самостійне декларування відповідності).

У законодавстві України використовується також термін «підтвердження відповідності» та прийнято Закон від 17 травня 2001 р. «Про підтвердження відповідності». Щодо розмежування понять «оцінка» та «підтвердження відповідності» можна виділити такі пункти: 1) оцінка відповідності — це процедура, а підтвердження відповідності — видача документа на основі рішення, яке приймається після проведення необхідних процедур оцінки відповідності, що довели виконання встановлених вимог; 2) якщо виконано всі обов'язкові вимоги, процедура оцінки відповідності завершується: а) підтвердженням відповідності (видачею документа певним органом оцінки відповідності — третьою стороною); б) складанням виробником декларації відповідності (декларування відповідності); 3) оцінка відповідності — ширше поняття, бо, крім продукції, процесів, систем, персоналу підприємств, їй підлягають також органи оцінки відповідності шляхом реєстрації, акредитації, ухвалення.

Таким чином, продукцію в нових умовах можна буде виготовляти за власними технічними умовами підприємства, що не потребують державної реєстрації, а передбачають лише складання виробником декларації відповідності чи оцінювання відповідності третьою стороною, органом оцінки відповідності.

Подібна ситуація є дуже зручною для виробника, що впроваджує інновації, бо дозволяє робити це швидко та без зайвих витрат. Однак це може бути дуже небезпечним для споживачів, якщо виробник виявиться несумлінним та випускатиме недоброякісну продукцію. Саме тому добровільність стандартів на стадії виробництва супроводжується жорстким наглядом на стадії виходу

товару на ринок. Як стверджує міжнародний експерт з технічного регулювання С. Іоакімідіс, сьогодні ринковий нагляд в Європі — це система державних органів, що діє «на кшталт радянського КДБ», володіє потужними системами збирання інформації та тісно взаємодіє з митними органами. У разі виявлення недоброякісної продукції вони можуть накладати значні за розміром штрафи, знімати з обігу продукцію чи припиняти діяльність виробника [10, с. 135].

До того ж, після реформування (визнання стандартів добровільними, виділення законодавчо нерегульованої сфери у підтвердженні відповідності) виникне необхідність внесення змін до Кримінального та Адміністративного кодексів щодо відповідальності: а) виробника за недостовірність відомостей, що надані в декларації про відповідність (самодекларування); б) органу сертифікації, що видав сертифікат, який не відповідає дійсності чи з порушенням вимог. Тому необхідними є подальші наукові дослідження в цій сфері наукою кримінального та адміністративного права з метою якнайефективнішого впровадження в законодавство потрібних механізмів впливу.

Зміни у сфері якості як об'єкта інноваційної політики держави та визначального елементу конкурентоздатності є необхідними. В цілому законодавство, що приймається у цій сфері, відповідає міжнародним вимогам. Однак завжди слід пам'ятати, що впроваджувати будь-які зміни необхідно з урахуванням національних умов розвитку. Наша країна вже значно відстає від розвинених країн світу, і ні для кого не секрет, що добровільність стандартів та процедур оцінки відповідності розширить сфери впливу стандартів цих країн у власних інтересах на український ринок.

**Висновки.** З одного боку, інновації є складовою якості продукції і, навіть, все більше визначають її. З іншого боку, якість виступає об'єктом інноваційної політики. В сучасних умовах, це так би мовити «дві сторони однієї медалі», що мають спільну мету підвищення конкурентоспроможності продукції та країни в цілому, і відповідно, рівня якості життя населення, тому для досягнення цієї мети можуть застосовуватися спільні правові засоби. На забезпечення якості продукції та найкраще впровадження інновацій в процес виробництва продукції, спрощення міжнародної торгівлі спрямована реформа технічного регулювання. Завданням України є прискорення цієї реформи з одночасним посиленням нагляду у сфері якості та відповідальності за випуск неякісної продукції.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Задихайло Д. В. Держава та економічне ринкове середовище: господарсько-правовий контекст / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. прав. наук України. — 2005. — №3 (42). — С. 149–161.

2. Кагал Т. О. Організаційно-правові питання забезпечення захисту прав споживачів у сфері якості товарів : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Т. О. Кагал. — К., 1998. — 207 с.

3. Зозульов О. Бренд як нематеріальний актив у постіндустріальному суспільстві / О. Зозульов, Ю. Нестерова // Економіка України. — 2008. — № 3 (556). — С. 4–11.

4. Атаманова Ю. Є. Інноваційне право України : проблеми теорії та систематизації : монографія / Ю. Є. Атаманова. — Х. : СПД ФО Вапнярчук Н.М., 2005. — 128 с.

5. Мазур И. И. Управление качеством : учеб. пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. — М. : Омега-Л, 2006. — 399 с.

6. Задихайло Д. В. Актуальні питання господарсько-правового забезпечення інноваційної політики держави / Д. В. Задихайло, Ю. Є. Атаманова, В. С. Мілаш та ін. ; за заг. ред. Д. В. Задихайла. — Х. : СПД ФО Вапнярчук Н.М., 2006. — 256 с.

7. Бурьян О. Стихийная органика / О. Бурьян // Власть денег. — 2006. — № 98. — С. 33–34.

8. Семякин М. Н. Гражданско-правовые формы управления качеством продукции : учеб. пособие / М. Н. Семякин. — Свердловск : Изд-во Урал. ун-та, 1990. — 152 с.

9. Маслова А. В. Правовые аспекты деятельности по обеспечению качества и безопасности продукции : дис. ... канд. юрид. наук.: 12.00.04 / А. В. Маслова. — М., 2005. — 215 с.

10. Іоакімідіс Стефанос. Система технічного регулювання у країнах ЄС — досвід для України : інформаційні матеріали про реформу технічного регулювання в Україні / Проект Міжнародної фінансової корпорації IFC. — К. : IFC, 2009. — 1 електронний опт. Диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. — (Інформаційні матеріали про реформу технічного регулювання в Україні, 2009). — Систем. вимоги: Pentium-266; 32 Mb RAM; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP. — Назва з титул. екрану.

## ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИЙ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Кузьмина М. М.

Исследованы проблемы соотношения понятий «качество продукции» и «инновации», а также особенности применения и реформирования общих для них средств правового регулирования.

**Ключевые слова:** качество продукции, показатели качества продукции, продукция инновационного характера, техническое регулирование.

## INNOVATION IN THE DEFINITION OF THE PRODUCTION QUALITY

**Kusmina M.**

The article is devoted to the research of the problem concerning conceptions of the production quality and innovation; peculiarities of the use and reforming of the common for them means of legal regulation.

**Key words:** the quality of production, innovative production, technical regulation.

УДК 346.62

## ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА КВАЛІФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК ОСНОВНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

*К. В. Масляєва, кандидат юридичних наук*

*Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*З'ясовано правову сутність фінансових інструментів, що обертаються на ринку фінансових послуг України. Проаналізовано їх основні риси, механізм функціонування та сучасного стану їх законодавчої регламентації.*

**Ключові слова:** *ринок фінансових послуг, фінансовий інструмент, цінні папери, похідні цінні папери (деривативи).*

**Актуальність проблеми.** Суттєвий вплив великої кількості ризик-факторів на результат фінансових послуг зумовлює необхідність розроблення та впровадження надійних механізмів інвестування вільних грошових ресурсів. З цією метою професійні суб'єкти ринку фінансових послуг (РФП) активно використовують фінансові інструменти.

На сьогодні вітчизняний РФП пропонує достатньо широкий спектр фінансових інструментів, однак в процесі їх застосування часто виникають певні проблеми. Одна з них пов'язана з достатньо великою поширеністю фіктивних інструментів, які використовуються для проведення одноразових фінансових махінацій [1, с. 21].

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Слід відмітити, що в науковій літературі відсутнє єдине розуміння сутності фінансового інструменту, деякі автори заперечують його корисність взагалі [2, с. 42–43]. До того ж, автоматичне впровадження у вітчизняне законодавство такого суто економічного



терміна без заміни його адекватною правовою конструкцією або без наділення ознаками інструменту ідентифікації негативно позначається на використанні фінансового інструменту в професійній діяльності суб'єктів РФП.

**Мета статті** — з'ясування правової сутності фінансових інструментів, їх основних рис, механізму функціонування та аналіз сучасного стану їх законодавчої регламентації.

Так, в економіко-правовій літературі можна зустріти декілька підходів до визначення поняття «фінансовий інструмент». Його розглядають і як документ [3, с. 154], у тому числі контракт [4, с. 660], і як своєрідний фінансовий продукт [5, с. 197], і як сукупність фінансових активів та пасивів [6, с. 1032].

Поряд з науково розробленими визначеннями фінансового інструменту важливе значення мають його тлумачення, що містяться в сучасних нормативно-правових актах України.

Так, у Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» під фінансовими інструментами розуміються «цінні папери, строкові контракти (ф'ючерси), інструменти грошового обігу, відсоткові контракти (форварди), строкові контракти на обмін (на певну дату в майбутньому) в разі залежності ціни від відсоткової ставки, валютного курсу чи фондового індексу (відсоткові, курсові чи індексні свопи), опціони, що дають право на купівлю або продаж будь-якого із зазначених фінансових інструментів, у тому числі тих, що передбачають грошову форму оплати (курсіві та відсоткові опціони)» [7].

Ще одне визначення фінансового інструменту можна зустріти у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», в якому фінансовий інструмент являє собою «контракт, котрий одночасно приводить до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструменту власного капіталу в іншого» [8].

До того ж, на сьогодні активно обговорюється прийняття проекту Закону України «Про похідні цінні папери», згідно зі ст. 3 якого під фінансовим інструментом слід розуміти «оформлений відповідно до законодавства документ (у тому числі цінний папір), який підтверджує право власності або є підставою для виникнення зобов'язання щодо базового активу» [9, с. 153].

Слід підкреслити, що в цілому наведені законодавчі дефініції максимально наближені до визначення інвестиційного інструменту, наданого у додатку до Директиви Ради 93/22/Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС) «Про інвестиційні послуги у сфері цінних паперів» [10, с. 852], та фінансового інструменту в додатку до Рекомендації 2000/408/ЄЕС [10, с. 419], що свідчить про активний процес приведення законодавства України у сфері фінансових послуг у відповідність до європейських норм.

Однак, незважаючи на цей позитивний момент, існуючі в чинному законодавстві України дефініції фінансового інструменту мають низку недоліків.

Так, відсутність єдиного підходу до розуміння терміна «фінансовий інструмент», його чітко сформульованих кваліфікаційних ознак, а також фіксація в законі вичерпного переліку тих об'єктів, котрі слід розглядати як фінансовий інструмент, не дозволяють сформулювати уявлення про його сутність і функціональне призначення та не враховують можливості впровадження в господарський обіг нових фінансових інструментів.

**Формулювання цілей.** Метою даної статті є розробка комплексу критеріїв ефективності (конкурентоспроможності) фінансового інструмента на основі аналізу його специфічних рис та вдосконалення законодавчого визначення терміна «фінансовий інструмент».

**Вклад основного матеріалу.** Першою специфічною рисою фінансового інструменту є його мета. Як свідчить аналіз сучасної правової літератури, вона полягає в отриманні прибутку або управлінні будь-якими фінансовими ризиками. Причому достатньо часто ці дві мети об'єднуються в одну — отримання прибутку [11, с. 66].

На нашу думку, таке об'єднання є не зовсім коректним, оскільки закладений у фінансовому інструменті механізм захисту від різноманітних ризиків не завжди може приводити до отримання прибутку. В певних випадках він спрямований лише на збереження реальної вартості фінансових активів, а іноді може бути зовсім неефективним.

Вважаємо, що метою фінансового інструменту має бути, як мінімум, збереження реальної вартості фінансових активів, у іншому разі існування фінансового інструменту не має сенсу. За сприятливих умов метою фінансового інструменту може виступати отримання прибутку.

Наприклад, такі фінансові інструменти, як банківські депозити та паї в пайових інвестиційних фондах, фактично спрямовані на захист вкладених у них грошових коштів від їх можливого знецінення, проте результат такого захисту в кожному з цих інструментів різний. Так, вклади на депозитні рахунки в банківській установі — це в першу чергу інструмент збереження грошових коштів, у той час як паї в пайових інвестиційних фондах є інструментом отримання прибутку.

Слід зазначити, що в конструкції першого інструменту акцент робиться на мінімізації ризику втрати грошових коштів, однак при цьому різко знижується дохідність фінансового інструменту. Навпаки, конструкція паю в пайовому інвестиційному фонді покликана забезпечити максимальний прибуток, але при суттєвому зростанні ризику втрати заощаджень.

Ураховуючи різний характер дохідності та ризикованості фінансових інструментів, вважається за доцільне використовувати диверсифікаційний підхід до розміщення вільних грошових коштів, що деякі автори розглядають як «своєрідне мистецтво управління грошовим резервом» [12, с. 36].

Наступною характерною особливістю фінансових інструментів є їх функціональне призначення, під яким більшість науковців розуміють мобілізацію, розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів між сферами та секторами економіки [13, с. 5].

Відмітимо, що фінансові інструменти зазвичай розглядаються як засоби фінансування лише економічної сфери, що не враховує можливості їх використання соціально орієнтованими інститутами РФП, зокрема недержавними пенсійними фондами. У зв'язку з цим вважаємо, що функціональне призначення фінансового інструменту полягає в його здатності до мобілізації, ефективного розподілу і раціонального розміщення грошей не тільки в економічній, а й в соціальній сфері країни.

Ще однією характерною рисою фінансового інструменту в його зміст, до складу якого входять фінансовий актив і фінансове зобов'язання. Причому в цій парі фінансовий актив відіграє домінуючу роль, оскільки його зміст повністю зумовлює зміст кореспондуючого йому фінансового зобов'язання, а тому виникає необхідність у з'ясуванні сутності саме фінансового активу.

На сьогодні як у науковій літературі, так і в нормативно-правових актах відсутнє єдине розуміння цього терміна. Одні науковці уявляють як фінансовий актив лише вільні грошові кошти в руках інвестора, що самі по собі не можуть забезпечити прирощення капіталу, а тому для отримання прибутку їх вкладають у певні види фінансових інструментів [14, с. 8]. Інші ж дослідники розглядають фінансовий актив як законне право вимоги його власника на отримання певного прибутку в майбутньому, причому такий прибуток, як правило, має грошовий характер [15, с. 29].

Згідно із Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» склад фінансових активів представлено коштами, цінними паперами, борговими зобов'язаннями та правом вимоги боргу, які не віднесені до цінних паперів [16]. У Наказі ж Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 р. № 559 наведено більш широке тлумачення фінансового активу, до якого віднесено «грошові кошти та їх еквіваленти; контракт, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства; контракт, що надає право обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах, та інструмент власного капіталу іншого підприємства» [8].

На наш погляд, під фінансовим активом слід розглядати як вкладені у фінансовий інструмент грошові кошти, так і право на отримання певного прибутку в майбутньому.

Підтвердженням нашого погляду на зміст фінансового активу може слугувати правова конструкція такого фінансового інструменту, як облігація. Вона посвідчує відносини позики між її володільцем (кредитором) та особою, що її випустила (позичальником), і закріплює право її держателя на отримання від

емітента у передбачений у ній строк як її номінальної вартості (тобто вкладених у неї грошей), так і зафіксованого в ній відсотка (отримання прибутку).

Крім того, вважаємо, що прибуток, отриманий в результаті вкладення у фінансовий інструмент коштів, повинен мати виключно грошову форму, оскільки тільки така форма дає змогу оцінити, якою мірою була збережена реальна вартість фінансових активів. До того ж, виключно грошова форма прибутку надає інвестору можливість порівнювати різні фінансові інструменти та обирати найбільш для нього вигідні (прибуткові).

Якщо виходити з нашого уявлення про те, що фінансовий актив є основою будь-якого фінансового інструменту та являє собою вільні гроші, вкладені у фінансовий інструмент, і право на отримання майбутнього грошового прибутку, то слід відмітити, що не всі види фінансових інструментів, передбачені у чинному законодавстві, мають ці складові фінансового активу.

Так, деякі види цінних паперів, зокрема приватизаційні та товаророзпорядчі, а також такий різновид боргових цінних паперів, як вексель, взагалі не передбачають виплати вкладених у них грошей та/або нарахованого на них відсотка. Вони виступають у ролі платіжних засобів для придбання певних об'єктів у власність та розпорядження ними. Іншими словами, ці види цінних паперів є грошовими інструментами, тобто опосередковують обіг грошей на ринку. В зв'язку з цим вважаємо, що їх віднесення до категорії «фінансовий інструмент» є некоректним.

Крім того, виділяють ще одну рису фінансових інструментів — їх форму. Аналіз існуючих законодавчих визначень категорії «фінансовий інструмент» свідчить про документарний характер його форми. Причому іноді законодавець звужує форму фінансового інструменту як документа до контракту. Таке вузьке розуміння форми фінансового інструменту не враховує всі його різновиди. Наприклад, цінний папір, який є найбільш поширеним видом фінансового інструменту, являє собою документ майнового характеру, а не контракт. До того ж, сучасні фінансові інструменти можуть мати також бездокументарну форму [17, с. 80–81].

Таким чином, за формою фінансовий інструмент може бути як юридичним документом, котрий містить усі передбачені законом реквізити (документарна форма), так і здійсненим обліковим записом, що підтверджує право власності певної особи на фінансовий інструмент (бездокументарна форма). Слід відмітити, що недотримання встановленої законодавством форми фінансового інструменту спричиняє його нікчемність.

Присвоєння статусу фінансового інструменту є прерогативою держави, що відображується у фіксації в чинному законодавстві так званого стандарту фінансового інструменту — чітко визначеного набору його обов'язкових реквізитів, а тому фінансовим інструментам притаманні певний рівень стандартизованості і обов'язкове регулювання порядку їх емісії та обігу з боку держави.

Щодо стандартності фінансового інструменту зазначимо існування так званих індивідуалізованих фінансових інструментів, яскравим прикладом яких є форвардний контракт, що укладається поза біржею. Його індивідуальність полягає у здатності пристосовуватися до будь-яких запитів учасників ринкових відносин. Однак укладення кожного разу нового форвардного контракту не завжди є зручним. До того ж, держава, запроваджуючи суворі стандарти, сприяє використанню лише тих фінансових інструментів, що характеризуються достатньою прозорістю для інвесторів. У зв'язку з цим деякі автори пропонують увести певні елементи стандартизації і у форвардний контракт. Вони стосуються таких вторинних його характеристик, як форма розрахунків, порядок розгляду спірних питань, строковість контракту, розміри або партії фінансових активів, що продаються [18, с. 53].

Сутність такої іншої специфічної риси фінансового інструменту, як його оборотність, або ринковість, полягає у здатності фінансового інструменту виступати в ролі звичайного товару, який може вільно продаватися та купуватися на ринку. Це досягається за рахунок вартісного характеру покладеного в основу фінансових інструментів капіталу, що наділяє їх певними товарними властивостями [19, с. 36]. Споживча та мінова вартість грошового капіталу дозволяє його власникові та емітенту фінансового інструменту отримувати дохід від його використання.

Обіг фінансових інструментів може здійснюватися відносно незалежно від руху покладеного в його основу дійсного капіталу. Саме така відносна незалежність робить фінансовий інструмент носієм фіктивного капіталу, який унаслідок свого обігу перетворюється на товар. У цьому виявляється суспільне підтвердження товарної основи будь-якого капіталу, в тому числі фіктивного.

Науковці виокремлюють ще одну рису фінансового інструменту, яка прямо залежить від його оборотності, а саме ліквідність. Під нею розуміють здатність фінансового інструменту до швидкого перетворення на готівкові або безготівкові гроші без суттєвих втрат для його власника [20, с. 5].

Здатність покладеного в основу фінансових інструментів капіталу приносити дохід дозволяє їм виступати в ролі засобу збереження та накопичення вартості [21, с. 8]. Ця властивість фінансового інструменту називається його дохідністю та виявляється у вигляді дивідендів, відсотків та росту курсової вартості фінансового інструменту [22, с. 61]. Слід підкреслити, що ця характеристика фінансового інструменту є його обов'язковим атрибутом. Відсутність дохідності в конструкції фінансових інструментів ставить під сумнів їх існування взагалі.

Дохідність фінансового інструменту тісно пов'язана з його іншою ознакою — ступенем ризикованості, сутність якої полягає у підвищенні ризику

втрати грошових вкладень у фінансові інструменти під впливом різних негативних чинників.

І нарешті, останньою рисою фінансового інструменту, яка нещодавно закріплена в науковій літературі, є його комплексність, тобто здатність поєднувати в собі характеристики двох або більше фінансових інструментів [11, с. 62]. Така властивість фінансового інструменту зумовлена вимогами інноваційного процесу, що постійно спостерігається на РФП.

У зв'язку з цим в практичному та науковому середовищі з'явився термін «фінансовий інжиніринг», під яким прийнято розуміти об'єднання або поділ існуючих фінансових інструментів з метою створення нових, більш привабливих фінансових продуктів [11, с. 62]. Однак результати цього процесу дуже часто мають негативні наслідки, котрі, як уже зазначалося, пов'язані з достатньо великою поширеністю на сучасному РФП фіктивних фінансових інструментів.

Тому особливої актуальності набуває розроблення та закріплення на законодавчому рівні такого комплексу критеріїв, обов'язкова відповідність яким дасть змогу віднести той чи інший фінансовий інструмент до розряду ефективних (конкурентоздатних). Додатковими підставами для цього кроку стали неефективність більшості традиційних фінансових інструментів і відсутність адекватного правового регулювання новостворених фінансових продуктів.

Наприклад, для таких видів фінансових інструментів, як деривативи, пропонуються два критерії ефективності — багаторазова дія фінансового інструменту та його відповідність вимогам ринкової кон'юнктури [1, с. 19]. Безумовно, ці критерії є суттєвими, однак вони стосуються лише окремих видів фінансових інструментів і є дещо загальними.

Вважаємо, що в основу формування переліку критеріїв ефективності будь-якого фінансового інструменту має бути покладено аналіз його специфічних рис.

Так, проведений вище аналіз дозволив виявити обов'язкові характеристики фінансового інструменту, за відсутності яких зникає сенс його використання. До них слід віднести оборотність, ліквідність та дохідність фінансового інструменту.

Іншою важливою властивістю фінансових інструментів, спрямованою на підвищення їх надійності, на нашу думку, має бути наявність у конструкції будь-якого фінансового інструменту захисного механізму від потенційних ризиків.

Як ще один обов'язковий критерій пропонуємо таку ознаку фінансового інструменту, як його інформативність. Під нею розуміємо наявність у фінансовому інструменті максимального обсягу інформації щодо нього (відомості про його власника та емітента, фінансовий актив і фінансове зобов'язання, конкретні строки дії фінансового інструменту тощо). Інформативність фінансового інструменту сприятиме підвищенню прозорості здійснюваних з ним

операцій. Крім того, саме завдяки цій рисі фінансовий інструмент може опосередковано виступати як засіб державного регулювання РФП.

**Висновки.** До переліку критеріїв ефективності (конкурентоздатності) фінансових інструментів, який ми пропонуємо, можна віднести: оборотність, ліквідність, дохідність фінансового інструменту, наявність в його конструкції захисного механізму від потенційних ризиків та його інформативність.

Поряд із запропонованими критеріями ефективності (конкурентоздатності) з метою запобігання появи на РФП нових фінансових інструментів, використання яких загрожуватиме його стабільності та ефективному функціонуванню, доцільною вважається фіксація в законі обов'язкового ліцензування Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку України нових видів фінансових інструментів.

Крім того, на підставі проведеного аналізу специфічних рис фінансового інструменту пропонуємо таке його законодавче визначення: фінансовий інструмент — це обігоздатний, ліквідний, дохідний фінансовий засіб, оформлений відповідно до чинного законодавства, який містить інформацію про фінансовий актив однієї сторони і фінансове зобов'язання іншої сторони та використання якого спрямовано на мобілізацію, ефективний розподіл і раціональне розміщення грошей в економічній та соціальній сферах країни.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Едвардес У. Ключові фінансові інструменти. Орієнтування та інновації у світі деривативів / У. Едвардес ; пер. з англ. Р. А. Семків. — К. : Всеуито, Наук. думка, 2003. — 255 с.

2. Забулонов А. Производные финансовые инструменты: теоретический подход с учетом реалий рынка / А. Забулонов // Вопр. экономики. — 2003. — № 8. — С. 41–55.

3. The Mit dictionary of modern economics / ed. By Pearce David W. — 4 ed. — Cambridge (Mass.), 1992. — 474 p.

4. Словарь современных экономических и правовых терминов / авт.-сост. В. Н. Шимов и др. — Мн. : Амалфея, 2002. — 816 с.

5. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. — 4-те вид., виправ. та допов. — К. : Знання, КОО; Л. : Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. — 566 с.

6. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А. Г. Грязновой. — М. : Финансы и статистика, 2004. — 1168 с.

7. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 31. — Ст. 268.

8. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» : Наказ Міністерства фінансів України від 30 лис-

топада 2001 р. № 559 : Правова система «Інфодиск: Законодавство України». — К. : ТОВ «Інфодиск», 2008. — 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). — [Правова серія «Інфодиск»]. — Систем. вимоги: P-233 ; 32 Mb RAM ; CD-ROM Windows 95OSR2/98/NT SP6/2000/XP.

9. Трофімова О. В. Критерії класифікації цінних паперів за законодавством України / О. В. Трофімова // Вісн. госп. судочинства. — 2006. — № 1. — С. 149–157.

10. Вовк Т. Регулювання сфери фінансових послуг у праві Європейського Союзу та перспективи адаптації законодавства України / Т. Вовк, Г. Друзенко, Г. Зугравий та ін. — Х. : Консум, 2002. — 912 с.

11. Кудряшова Е. В. Производные финансовые инструменты: «Казнить нельзя помиловать» / Е. В. Кудряшова // Хоз-во и право. — 2003. — № 12. — С. 62–76.

12. Семенкова Е. В. Ценные бумаги в системе финансовых потоков / Е. В. Семенкова. — М. : Изд-во Рос. экон. акад., 1998. — 76 с.

13. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика : навч. посіб. / В. П. Ходаківська, В. В. Беляєв. — К. : ЦУЛ, 2002. — 616 с.

14. Фельдман А. Б. Производные финансовые инструменты : учебник / А. Б. Фельдман. — М. : Финансы и статистика, 2003. — 304 с.

15. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. / В. М. Шелудько. — К. : Знання-Прес, 2002. — 535 с.

16. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12 лип. 2001 р. № 2664-III // Відом. Верхов. Ради України. — 2002. — № 1. — Ст. 1.

17. Цивільний кодекс України : за станом на 13 березня 2003 р. / Верхов. Рада України. — Х. : Одиссей, 2003. — 480 с. — (Сер. : Закони України).

18. Галанов В. А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы / В. А. Галанов. — М. : Финансы и статистика, 2002. — 464 с.

19. Романишин В. Цінні папери як фіктивний капітал / В. Романишин // Молоді вчені. — 1999. — Вип. I. — С. 36–38.

20. Ивасенко А. Г. Основные понятия фондового рынка (портфельные инвестиции) : учеб. пособие / А. Г. Ивасенко. — М. : Вуз. книга; Новосибирск : НГАЭиУ, 1997. — 42 с.

21. Мендрул О. Г. Фондовый рынок: операции с ценными бумагами : навч. посіб. / О. Г. Мендрул, І. А. Павленко. — Вид. 2-е, допов. та переробл. — К. : КНЕУ, 2000. — 156 с.

22. Кузнєцова Н. С. Ринок цінних паперів в Україні: правові основи формування та функціонування / Н. С. Кузнєцова, І. Р. Назарчук. — К. : Юрінком Інтер, 1998. — 528 с.



## ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ПРИЗНАКОВ ОСНОВНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Масляева Е. В.

Выяснена правовая сущность финансовых инструментов, которые обращаются на рынке финансовых услуг Украины. Проанализованы их основные черты, механизм функционирования и современное состояние их законодательной регламентации.

**Ключевые слова:** рынок финансовых услуг, финансовый инструмент, ценные бумаги, производные ценные бумаги (деривативы).

## LEGAL CHARACTERISTICS OF QUALIFICATION FEATURES OF MAIN FINANCIAL INSTRUMENTS

Maslyayeva K.

The article is devoted to research of legal status of financial instruments, which are turned over at Ukrainian financial services market, to analyze of their main features, mechanism of functioning and modern state of their legal regulation.

**Key words:** financial services market, financial instrument, securities, derivatives.

УДК 346.54

## ДЕЯКІ ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

*А. В. Матвеева, кандидат юридичних наук  
Національна академія правових наук України*

*Обґрунтовано, що пріоритетною метою транспортної політики є стимулювання подальшого розвитку ринку транспортних послуг та входження до міжнародного транспортного ринку. Розкрито особливості правового регулювання окремих елементів транспортної галузі.*

**Ключові слова:** транспортна політика, ринок транспортних послуг, транспортні послуги.

**Актуальність проблеми.** Історичний досвід багатьох високорозвинених країн світу свідчить про те, що саме завдяки розбудові шляхів сполучень вони виходили з економічної кризи. Це пояснюється тим, що будівництво шляхів залучає велику кількість робочих місць, необхідних для ліквідації безробіття, яке

є одним з найтяжчих наслідків економічної кризи. Цим шляхом пройшли у 30-х роках минулого століття Німеччина та США. У світовій економіці існує аксіома: чим більшою є щільність шляхів сполучення на території держави, тим вищим є рівень її економічного розвитку. Як приклад: майже рівна за площею Франція має у 14,5 разу більше транспортних шляхів, ніж Україна. Звідси і рівень розвитку.

Сьогодні Україна вирізняється з-поміж інших країн тим, що значна кількість її міст знаходиться на традиційних транспортно-комунікаційних маршрутах євразійського континенту. Держава має досить високий коефіцієнт транзитивності (транспортної привабливості), але цей показник є потенційним і може бути реалізованим лише у серйозній конкурентній боротьбі з іншими державами-транзитниками. Цілеспрямоване урахування закономірностей, пов'язаних з пульсуванням суспільного життя на торгово-транспортних маршрутах, сприятиме Україні у досягненні нового рівня розвитку на шляху реалізації своїх головних пріоритетів, у тому числі у сфері євроатлантичної інтеграції.

Актуальність обраної теми дослідження зумовлюється тим, що нині у законодавстві України відсутнє визначення національної транспортної політики, її мети, основних напрямів; також відсутнє поняття «ринку транспортних послуг» та немає адекватного визначення поняття «транспортні послуги».

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Слід відмітити, що питання правового регулювання ринку транспортних послуг, визначення національної транспортної політики, а також визначення міжнародних транспортних коридорів не розглядались ученими-правознавцями. Однак, окремі питання економіко-правового регулювання становлення міжнародних транспортних коридорів на території України розглядались В. І. Новиковою. Деякі питання правового забезпечення національної економічної політики, структурно-галузевої політики були досліджені такими вченими, як: Д. В. Задихайло, І. В. Мілейко, О. І. Бідей, О. І. Ющик, В. А. Юсупов. У дисертаційному дослідженні Філіпенко О. В. визначені проблеми регулювання спільної транспортної політики Євросоюзу. Визначення поняття «ринку» можна знайти у роботах В. В. Селезньова, В. А. Предборського, В. М. Козирева. В. І. Семчик розглянув поняття аграрного та земельного ринків.

**Формулювання цілей.** Метою цієї статті є з'ясування сутності понять «національна транспортна політика», «ринку транспортних послуг», «транспортні послуги», а також обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення законодавства у цій галузі.

**Виклад основного матеріалу.** Якщо проаналізувати тенденції розвитку перевезень на території України, то очевидним є різке зростання їх обсягів, розширення зовнішньоторговельних зв'язків, виникнення нових шляхів тощо — у разі, коли політика країни була спрямована на підтримку та розвиток перевезень за допомогою системи правових, економічних та організаційних засобів. Проте у разі, коли політика правителів була спрямована на задо-

волення власних корисливих інтересів, розвиток перевезень призупинявся, були фактично закриті ринки товарів, а географія перевезень зміщувалася в інші країни [1, с.19–25].

Отже, розвиток перевезень повністю залежить від політики держави у цьому напрямі, тобто від національної транспортної політики. При цьому транспортна політика держави має декілька напрямів: тарифна політика, податкова політика, забезпечення безпечності перевезень, організація будівництва транспортної інфраструктури, розвиток законодавства та ін. Залежно від того, яким чином співвідносяться усі ці компоненти між собою, визначається ефективність регулюючого впливу транспортної політики.

Найбільш актуальними завданнями у сфері правового регулювання транспортної галузі, на нашу думку, є такі:

1) розроблення та прийняття Концепції розвитку транспортної галузі<sup>1</sup>, де визначатимуться перш за все основні цілі та завдання національної транспортної політики, етапи реформування транспортної галузі, основні заходи, яких необхідно вжити, визначені відповідальні особи тощо;

2) розроблення та прийняття комплексу нормативно-правових актів з питань розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів;

3) кодифікація та гармонізація транспортного законодавства України, зокрема розроблення та прийняття Транспортного кодексу України та ін.

Наразі важливим є визначення поняття «транспортна політика», її місце у системі правової політики, а також співвідношення з категорією «економічна політика» держави.

Останнім часом все частіше вчені-правознавці звертаються до визначення понять «правова політика» та «економічна політика» [2–6]. Також досить актуальним є питання структурно-галузевої політики.

У Господарському кодексі України фактично започатковано формування сучасної концепції правового забезпечення державної економічної політики, акцентовано увагу і на різних галузях економічної діяльності. Так, у статтях 9 та 10 ГК України передбачено основні форми та напрями державної економічної політики. Сьогодні важливим є закріплення основ державної економічної політики на рівні кодифікованого нормативного акта, а також подальшого формування та вдосконалення правового забезпечення економічної політики України.

У контексті господарсько-правового забезпечення відносин між державою та суб'єктами господарювання важливого значення набуває визначення економічної політики держави і як її складової — транспортної політики.

<sup>1</sup> Хоча постановою Кабінету Міністрів України від 9 листопада 2000 р. № 1684 було затверджено Концепцію реформування транспортного сектору економіки, однак у ній лише окреслено окремі проблеми реформування транспортного комплексу та не надані конкретні пропозиції та не вказані конкретні заходи.

Переважна більшість науковців, зокрема, Д. В. Задихайло та В. Юсупов, прямо вказують на відсутність у країні дієвого механізму, який забезпечував би якісне і своєчасне розроблення та затвердження державної економічної політики у відповідних нормативно-правових актах, а також чіткого механізму її впливу як суспільного імперативу на реальні ринкові економічні відносини [2, с. 149; 6, с. 26]. Так, Д. В. Задихайло зазначає, що трикутник «національні економічні інтереси» — «національний економічний суверенітет» — «національна економічна безпека» є внутрішнім чинником саме економічної політики держави, зміст якого постійно потребує корекції та особливої правової форми вираження — через нормативно-правові акти особливого призначення і особливої правової природи: державні програми економічного розвитку та окремих його напрямів [2, с. 154]. На наш погляд, *до окремих напрямів програм економічного розвитку (навіть можна сказати, до одного з пріоритетних напрямів економічного розвитку) слід віднести й транспортну політику держави, яка також має окремі напрями розвитку, на чому докладніше зупинимося нижче.*

Як слушно зауважує І. Мілейко, завданням юридичної науки є конструювання законодавчого механізму формування, об'єктивування та реалізації правового компонента економічної політики без урахування тих чи інших особливостей її змісту [4, с. 21]. Саме тому, враховуючи взаємопов'язаність та взаємозумовленість правової та економічної політики, слід усе ж таки визнати у даному випадку примат економічної політики. Необхідно ще раз підкреслити, що завданням правників є створення правових засад функціонування і розвитку економічної системи держави, а не пряме втручання в економічну сферу шляхом створення «новел» правового регулювання, які у подальшому негативно впливають на економіку держави. Розробленням та вивченням економічних законів повинні займатися фахівці-економісти, а не юристи.

Як відомо, транспорт відіграє важливу роль в економіці кожної держави, у тому числі України, опосередковуючи процес товарообміну як усередині країни, так і за її межами. Нині слід констатувати, що сучасні тенденції розвитку світової економіки характеризуються постійним розширенням господарських зв'язків, тому пріоритетним напрямом у політиці розвинених країн стали інтеграційні процеси, які передбачають створення умов для вільного пересування товарів, послуг, капіталів, робочої сили. Це зумовлює постійне зростання транснаціональних потоків і міжнародного транзиту вантажів.

Енциклопедичне визначення транспортної політики таке: «Транспортна політика — це діяльність держави і відповідних галузевих інститутів, спрямована на забезпечення галузей економіки та населення країни перевезеннями» [7, с. 679]. Проте Д. Прейгер указує, що таке визначення є неповним (і ми з ним у цьому погоджуємось), «оскільки стосується лише внутрішніх перевезень, тобто не враховує можливість і доцільність реалізації транзитного потенціалу країни» [8, с. 64]. При цьому він дає власне визначення транспортної політики,

яку тлумачить як діяльність органів влади, спрямовану на повне задоволення потреб населення, галузей економіки та підприємств у перевезеннях, реалізацію власного транзитного потенціалу при економічно обґрунтованих тарифах з додержанням екологічних вимог і міжнародних зобов'язань держави у сфері розвитку транспортних комунікацій [8, с. 64]. Слід визнати, що таке бачення транспортної політики дійсно є більш повним та адекватним реаліям сьогодення, однак з точки зору права є дещо неточним. Так, транспортна політика — це діяльність не тільки *державних органів влади*, а й інших суб'єктів права (правників, учених, економістів, юристів тощо), які можуть надавати свої консультації з приводу її формування, проте не бути державними службовцями.

М. Погребиський визначає державну транспортну політику як комплексну програму дій за різними напрямками діяльності транспортного комплексу, включаючи його техніко-технологічну модернізацію, адаптацію до ринкових умов господарювання, інституційні перетворення у сфері форм власності, економічних відносин, системи управління, інтеграції до європейської і світової транспортних систем, кадрову і соціальну політику, економічну безпеку держави [9, с. 361]. Це визначення, як уявляється, є досить ґрунтовним, повним, але ми вважаємо, що транспортна політика — це не просто «програма дій». Політика передбачає наявність як об'єктного, так і суб'єктного складу, а тому цьому визначенню бракує «суб'єктивізації».

О. Філіпенко підкреслює, що «транспортна політика, — як говориться в Декларації, ухваленій на Другій пан'європейській транспортній конференції, що відбулася на Криті в березні 1994 р. — має бути організована на основі ринкової економіки та вільної і справедливої конкуренції в усіх країнах-учасниках конференції на рівні Європейського співтовариства; поступове полегшення доступу на транспортний ринок, перевезення вантажів та пасажирів на національній території має просуватися на взаємній і двосторонній основі і згідно з прогресом, що відбувся в досягненні вільного руху товарів і пасажирів у рамках національних територій та в процесі гармонізації умов конкуренції» [10, с. 136]. При цьому науковець під *спільною транспортною політикою* Євросоюзу розуміє комплекс дій на рівні Євросоюзу та його держав-членів з метою досягнення збалансованого, узгодженого регулювання відносин на європейському транспортному ринку [10, с. 55]. І зазначає, що особливість цієї політики полягає в тому, що транспортна політика базується, зокрема, на принципах протекціонізму власних ринків транспортних послуг від зовнішніх впливів. Так, технічні стандарти для транспортних засобів часто сформульовані в державах — членах ЄС саме таким чином, аби захистити ринок транспортних послуг від зовнішньої конкуренції [10, с. 17]. Як зазначає О. Філіпенко, кінцевою метою спільної політики держав — членів Євросоюзу у сфері транспорту є встановлення *спільного ринку у сфері транспортних послуг* [10, с. 12]. Ще одна мета спільної транспортної політики — зробити

регулювання ринків транспортних послуг максимально ефективним. Причому ця ефективність, у свою чергу, вимірюється оптимізацією інтересів держав — членів ЄС та мірою реалізації інтересів учасників ринку транспортних послуг, що мають на меті зростання прибутку від своєї діяльності та доступу до ринків інших держав [10, с. 55].

На підставі аналізу різних визначень транспортної політики ми вважаємо, що до **основних цілей і завдань національної транспортної політики** слід віднести такі:

- 1) розвиток національного ринку транспортних послуг;
- 2) розвиток загальнонаціонального ринку;
- 3) подальший розвиток власне транспортної галузі;
- 4) забезпечення участі держави у міжнародному товарообігу та міжнародному ринку транспортних послуг;
- 5) правове забезпечення розвитку транспортної системи України.

Пріоритетною метою національної транспортної політики є становлення національного ринку транспортних послуг. Тому слід визначитися з тим, а що ж таке ринок з економічної точки зору, ринок з позицій законодавства, і, насамкінець, що ж таке ринок транспортних послуг?

Якщо узагальнити думки економістів з приводу визначення категорії «ринок», то можна виділити такі її аспекти [11, с. 16; 12, с. 125; 13, с. 87]:

- 1) сукупність економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких реалізуються товари;
- 2) систему економічних відносин, що виникають між виробниками у процесі реалізації ними товарів та послуг шляхом купівлі-продажу, відносини, що регулюються законами товарного господарства;
- 3) увесь складний механізм руху благ та послуг у формі товарів та грошей у рамках суспільного відтворення на усіх рівнях економічної системи цього суспільства.

У законодавстві України немає визначення ринку транспортних послуг. Проте є визначення фондового ринку, ринку зерна, а також ринку фінансових послуг.

Так, відповідно до ст. 2 Закону України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV «Про цінні папери та фондовий ринок» *фондовий ринок* (ринок цінних паперів) визначається як сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [14].

У пункті 23 статті 1 Закону України від 4 липня 2002 р. № 37-IV «Про зерно та ринок зерна в Україні» передбачено, що *ринок зерна* — це система товарно-грошових відносин, які виникають між його суб'єктами в процесі виробництва, зберігання, торгівлі та використання зерна на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямів реалізації зерна та визначення цін, а також державного контролю за його якістю та зберіганням [15].

У пункті 6 статті 1 Закону України від 12 липня 2001 р. № 2664-III «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» визначено *ринки фінансових послуг* — це сфера діяльності учасників ринків фінансових послуг з метою надання та споживання певних фінансових послуг [16].

В. Семчик визначає *аграрний ринок* як сферу товарного обміну, який (у межах, урегульованих законодавством про аграрні ринки) здійснюється між продавцями і покупцями (юридичні і фізичні особи, територіальні громади і держава) як товарообмін, що виникає за результатами товаровиробництва в установлених місцях, формах шляхом укладення і виконання договорів купівлі-продажу, інших цивільно-правових правочинів на добровільних узгоджених умовах і за відповідними цінами та волевиявленням продавців і покупців [17, с. 22].

Проаналізувавши наведені визначення ринків, ми схилиємось до думки, згідно з якою:

1) будь-який ринок передбачає наявність чіткого предмета купівлі-продажу — це можуть бути товари, роботи або послуги;

2) ринок зумовлює наявність покупців та продавців товарів, робіт або послуг, а також посередників між ними. До того ж, загальновідомо, що ринкова економіка хоча й базується на принципах саморегуляції, проте у деяких випадках вимагає втручання держави. А тому держава в особі уповноважених державних органів також виступає учасником ринку.

3) будь-який ринок у правовому аспекті не слід розглядати як сферу діяльності чи сукупність учасників. Ринок — це, на нашу думку, система складних відносин між споживачами і продавцями, посередниками і продавцями, посередниками і споживачами, продавцями між собою, а також система відносин між усіма цими суб'єктами та державою;

4) для ефективного функціонування ринку необхідне втручання держави, тому наявність владного, імперативного регулюючого впливу в деяких питаннях забезпечення функціонування конкретного ринку — невід'ємна частина ринку.

Ринок транспортних послуг характеризується наявністю особливих суб'єктів — учасників ринку. До них слід віднести замовників послуг — пасажирів, власників багажу та вантажовласників, а також суб'єктів, які надають ці послуги, — перевізників та експедиторів. Важливу роль серед учасників ринку транспортних послуг відіграють органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які здійснюють функції державного регулювання та контролю за учасниками ринку транспортних послуг, а також учасники, які надають допоміжні транспортні послуги (сервісне обслуговування транспортних засобів, зберігання, складування, пакування вантажу тощо).

На підставі наведених міркувань, ми вважаємо, що у найбільш загальному вигляді *ринок транспортних послуг у господарсько-правовому контексті* — це система відносин між перевізниками (експедиторами) та замовниками транспортних послуг, а також іншими учасниками та державою в особі

*уповноважених органів державної влади з приводу перевезення пасажирів та вантажів як на національному, так і на міжнародному рівні.*

У цьому контексті необхідним є з'ясування правової природи поняття «транспортні послуги».

Так, у Законі України «Про автомобільний транспорт» *послугу з перевезення пасажирів чи вантажів* визначено як перевезення пасажирів чи вантажів транспортними засобами на договірних умовах із замовником послуги за плату. Відповідно до ст. 2. п. 19 Правил надання послуг пасажирського автомобільного транспорту *транспортні послуги* — діяльність, пов'язана із задоволенням потреби населення в перевезеннях автомобільним транспортом. Згідно з п. 1 Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні, затверджених Наказом Міністерства транспорту України від 14 жовтня 1997 р. № 363 *транспортна послуга* — перевезення вантажів та комплекс допоміжних операцій, що пов'язані з доставленням вантажів автомобільним транспортом.

У пункті 1.4 Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання послуг з перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом загального користування (крім надання послуг з перевезення пасажирів та їх багажу на таксі) та Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання послуг з перевезення пасажирів та їх багажу на таксі передбачено, що *послуги з перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом загального користування* — здійснення зареєстрованою в установленому законодавством порядку юридичною, а також фізичною особою — суб'єктом підприємницької діяльності згідно з договором переміщення людей та вантажів за допомогою автомобільного транспорту загального користування.

Наведені визначення певною мірою відображують правову сутність категорії «транспортні послуги», проте не є повними, комплексними визначеннями поняття «транспортні послуги». Не погоджуючись з такими визначеннями «транспортних послуг», вважаємо, що *транспортні послуги* слід розглядати як *сукупність послуг, пов'язаних з фізичним переміщенням у просторі пасажирів, багажу, вантажів, що поділяються на основні — послуги з перевезення та транспортно-експедиційні послуги та супутні послуги — зберігання, складування, пакування, зважування вантажів, страхування, фінансові, юридичні, митні та інші послуги.*

**Висновки.** Для створення ефективної системи правового регулювання ринку транспортних послуг потрібно все ж таки почати з формулювання та закріплення основних положень національної транспортної політики, а також на законодавчому рівні закріпити визначення основних понять, як-то: національна транспортна політика, ринок транспортних послуг, транспортні послуги тощо. Проте для забезпечення перевірки ефективності функціонування системи правового регулювання ринку транспортних послуг має бути створена й ефективна система контролю, оскільки регулювання і контроль тісно



взаємопов'язані, повинні кореспондувати один одному, тобто окремим засобам правового регулювання мають відповідати певні засоби контролю.

На підставі наведеного пропонуємо:

1) розробити та прийняти Транспортний кодекс України, який би закріпив основні принципи транспортної політики України, поняття транспортної системи України, її структуру, виокремив суб'єктів транспортного права, учасників транспортних правовідносин, визначення понять «ринок транспортних послуг», «транспортні послуги», коло учасників ринку транспортних послуг, істотні умови договорів перевезення вантажу, на транспортно-експедиційне обслуговування, інших договорів, що опосередковують транспортну діяльність, особливі умови перевезень залежно від властивостей окремих об'єктів, засоби державного регулювання та контролю за перевезеннями, органи управління транспортною системою тощо;

2) розробити та прийняти Концепцію розвитку транспортної галузі, де закріпити основні цілі та завдання національної транспортної політики, перш за все становлення та розвиток ринку транспортних послуг, етапи реформування транспортної галузі, основні заходи, яких необхідно вжити, визначити відповідальних осіб тощо;

3) розробити та прийняти комплекс нормативно-правових актів з питань розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів, зокрема, закони України «Про стимулювання розвитку міжнародних транспортних коридорів на території України», «Про стимулювання розвитку національних транспортних коридорів, які є частиною міжнародних транспортних коридорів», «Про заходи щодо розвитку та оптимального функціонування на території України міжнародного транспортного коридору № 3» та аналогічні закони стосовно кожного міжнародного транспортного коридору, які проходять територією України або в приєднанні до яких наша держава зацікавлена, що зумовлять активізацію ринку транспортних послуг та становлення транспортних коридорів на території України тощо.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Міщенко А. В. Історичне місце і функції перевезень в структурі економіки України / А. В. Міщенко // Проблеми законності : респ. міжвідом. наук. зб. — Х., 2006. — Вип. 84. — С. 19–25.

2. Задихайло Д. В. Держава та економічне ринкове середовище: господарсько-правовий контекст / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. прав. наук України. — 2005. — № 3 (42). — С. 149–161.

3. Милейко И. Структурно-отраслевая политика государства: правовые аспекты реализации / И. Милейко // Підпр-во, госп-во і право. — 2005. — № 3. — С. 21–24.

4. Бідей О. Основні форми реалізації правової політики / О. Бідей // *Право України*. — 2006. — № 7. — С. 42–45.
5. Ющик О. І. Правова політика як фактор удосконалення законодавчого процесу / О. І. Ющик // *Бюл. Мін'юсту*. — 2005. — № 5 (43). — С. 18–25.
6. Юсупов В. Зовнішньоекономічна політика держави: правові питання визначеності та функціонування / В. Юсупов // *Підпр-во, госп-во і право*. — 2005. — № 3. — С. 25–28.
7. *Економічна енциклопедія* : у 3 т. — К. : Академія, 2002. — Т. 3. — 952 с.
8. Прейгер Д. Формування ЄСАТП: місце і роль України / Д. Прейгер // *Економіка України*. — 2006. — № 3. — С. 64–74.
9. Погребицький М. Напрями розвитку транспортного комплексу та системи міжнародних перевезень / М. Погребицький // *Зб. наук. праць НАДУ при Президентіві України*. — 2006. — № 1. — С. 355–365.
10. Філіпенко О. В. Правовий механізм регулювання спільної транспортної політики Євросоюзу: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.11 / О. В. Філіпенко. — К., 2004. — 211 с.
11. Селезнев В. В. Основы рыночной экономики Украины / В. В. Селезнев — Киев : А.С.К., 2002. — 656 с.
12. Основы економічної теорії / за ред. В. А. Предборського. — К. : Кондор, 2002. — 621 с.
13. Козырев В. М. Основы современной экономики / В. М. Козырев. — М. : Финансы и статистика, 2001. — 432 с.
14. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV // *Відом. Верхов. Ради України*. — 2006. — № 31. — Ст. 268.
15. Про зерно та ринок зерна в Україні : Закон України від 4 липня 2002 р. № 37-IV // *Відом. Верхов. Ради України*. — 2002. — № 35. — Ст. 258.
16. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12 липня 2001 р. № 2664-III // *Відом. Верхов. Ради України*. — 2002. — № 1. — Ст. 1.
17. Організаційно-правові засади розвитку аграрного і земельного ринків в Україні : монографія / за ред. В. І. Семчика. — К. : Юрид. думка, 2005. — 264 с.

## **НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ**

**Матвеева А. В.**

Обосновано, что приоритетной целью транспортной политики являются стимулирование дальнейшего развития рынка транспортных услуг и вхождение в международный транспортный рынок. Раскрыты особенности правового регулирования транспортной отрасли.

**Ключевые слова:** транспортная политика, рынок транспортных услуг, транспортные услуги.

## PARTICULAR ISSUES OF LEGAL REGULATION OF A TRANSPORT SERVICES MARKET IN UKRAINE

Matveeva A. V.

It is proved that the prioritized goal of the transport policy is to stimulate the further transport market services development and to join the international transport market. The peculiarities of transport legal regulation are discovered.

**Key words:** transport policy, transport services market, transport services.

УДК 346.3

## ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ГОСПОДАРСЬКО-ДОГОВІРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*В. С. Мілаш, доктор юридичних наук*

*Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*Досліджено проблемні питання, що виникають на етапі укладення господарських договорів та спрямовані як на подальший розвиток теорії господарського договору, так і на оптимізацію правового регулювання господарсько-договірних відносин.*

**Ключові слова:** господарський договір, повноваження представника сторони господарювання на укладення господарського договору, порядок укладення господарського договору, форма укладення господарського договору, правові наслідки порушення передбачених законом форми та порядку укладення господарського договору.

**Актуальність проблеми.** Господарсько-договірна тематика є однією з найпопулярніших та найбільш актуальних завдяки широкому залученню договору до впорядкування (організації) різноманітних форм участі<sup>1</sup> у господарському

---

<sup>1</sup> У найбільш узагальненому вигляді форми участі у господарському обороті зводяться до формування господарської інфраструктури; здійснення господарської діяльності; виконання представницьких повноважень у сфері господарювання (здійснюється відокремленими структурними підрозділами господарюючих суб'єктів; представниками, повноваження яких засновані на договорах про надання представницьких послуг тощо); реалізації організаційно-господарських повноважень; господарського забезпечення статутної діяльності; застосування засобів регулюючого впливу, а також здійснення державного контролю та нагляду за господарською діяльністю та інших, дозволених чинним законодавством форм участі.

обороті. Набуття господарським договором якості галузевого правового засобу, який ґрунтується на галузевих господарсько-правових принципах, та слугує загальній меті господарського права (підтримці правового господарського порядку), є проявом спеціалізації правового регулювання господарсько-договірних відносин. Віддзеркаленням цього процесу на законодавчому рівні є виділення в окрему главу (20) ГК України положень про господарський договір. Утім відсутність нормативного визначення самого господарського договору й наявність принципових розбіжностей між загальними положеннями про договір ГК та ЦК України зумовлює нагальну потребу у визначенні основних напрямів подальшого розвитку інституту господарського договору й відбудови логічно узгодженої галузевої системи загальних правил про господарські договори як необхідної умови підвищення рівня правового регулювання господарсько-договірних відносин. Ця потреба стає актуальною ще й у зв'язку з проблемами застосування чинного законодавства в частині нормування договірних відносин (про наявність таких проблем свідчить відсутність єдиної практики розгляду однотипних господарських спорів, що виникають під час укладання та виконання господарських договорів).

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Чимало сучасних вітчизняних науковців досліджують саме господарсько-договірну проблематику. В їх числі слід назвати О. А. Беляневич, А. І. Бобкову, О. М. Вінник, І. Є. Замойського, Г. Л. Знаменського, В. К. Мамутова, О. П. Подцерковного, В. С. Щербину та ін. Праці цих науковців присвячено як загальній юридичній конструкції господарського договору, загальним проблемам господарсько-договірного права як правового інституту, так і окремим видам (різновидам) господарських договорів. Однак, в числі питань договірного права, відносно яких відсутня як однозначна законодавча позиція, так і єдиний теоретичний підхід, залишається низка питань, пов'язаних з укладенням господарських договорів.

**Формулювання цілей.** Метою цієї статті є виявлення й аналіз проблемних питань, що виникають на етапі укладення господарських договорів, та формулювання окремих пропозицій щодо їх вирішення.

**Вклад основного матеріалу.** Договірна діяльність учасників господарського обороту розпочинається з моделювання (структурування) майбутніх господарсько-договірних зв'язків, проведенням різного роду документальних перевірок, проходженням певних переддоговірних процедур, які під час укладення одних договорів мають добровільний характер, а інших — обов'язковий тощо.

Одним із перших питань, що виникає на етапі укладення господарських договорів, є визначення здатності кожного з майбутніх контрагентів до укладення певного договору на боці однієї з його сторін (яка надає або отримує рішуче виконання за договором). Укладення господарського договору з порушенням хоча б однією з його сторін господарської правосуб'єктності за

ч. 2 ст. 207 ГК України визначається як можлива підстава визнання його не-дійсним [1; 2003. — № 18, № 19–20, № 21–22. — Ст. 144].

Здатність юридичної особи до укладення договору реалізується за допомогою інституту представництва, оскільки така особа не може діяти ззовні безпосередньо (так, як фізична особа). Зовнішнє виявлення волі юридичної особи щодо укладення господарського договору відбувається завдяки наділенню відповідних осіб повноваженнями на його укладання та підписання від імені та в інтересах цієї юридичної особи.

Представників юридичної особи можна умовно поділити на три види: 1) законні представники, якими відповідно до ст. 92 ЦК України є органи юридичної особи, через які вона набуває і здійснює суб'єктивні права та юридичні обов'язки [1; 2003. — № 40–44. — Ст. 356] (як правило, укладання та підписання договорів від імені юридичної особи здійснюються одноособовим волевиявляючим органом — головою правління, директором, президентом тощо, коло повноважень якого визначається установчим документом цієї юридичної особи); 2) відокремлені підрозділи, що належать до структури юридичної особи, яка наділила їх повноваженнями на вчинення від її імені юридично значущих дій; 3) суб'єкти, з якими юридична особа перебуває у «зовнішніх» представницьких відносинах, оформлених відповідними договорами (наприклад, агентським договором) чи разовою довіреністю.

Повноваження, пов'язані з укладенням господарських договорів від імені юридичної особи, завжди є похідними щодо правосуб'єктності цієї особи. Це означає, що представник не може набути господарських прав та обов'язків для особи, яка не здатна їх мати та/або реалізувати. Відповідно дії представника, належні повноваження якого діяти від імені та в інтересах сторони, яка сама не має права на вчинення цих дій (на які вона уповноважила представника), у тому числі на укладення певних договорів, не здатні створити правових наслідків у вигляді набуття суб'єктивних прав та обов'язків, що утворюють зміст конкретних договірних правовідносин. Отже, при укладенні господарських договорів кожна зі сторін має одночасно перевірити як здатність свого контрагента відносно укладення відповідного договору, так і повноваження представника, який укладає договір від імені даного контрагента.

Під час укладення господарського договору юридичною особою можуть виникати проблемні ситуації двох видів: по-перше, *пов'язані з перевищенням повноважень її представника щодо укладення договору*; по-друге, *з відсутністю повноважень у особи («квазіпредставника»), яка уклала договір від імені юридичної особи*.

При перевищенні повноважень представника особа, яку він представляв, може або схвалити дії такого представника, або відмовитися від їх схвалення. Згідно з ст. 241 ЦК України правочин, учинений представником з перевищенням повноважень, створює, змінює, припиняє права та обов'язки особи, яку він представляє,

лише у разі наступного схвалення правочину цією особою. Подальше схвалення юридичною особою угоди, укладеної від її імені представником, який не мав належних повноважень, робить її дійсною з моменту укладення. Доказами такого схвалення можуть бути відповідне письмове звернення до іншої сторони угоди чи до її представника (лист, телеграма, телетайпограма тощо) або вчинення дій, які свідчать про схвалення угоди (прийняття її виконання, здійснення платежу іншій стороні тощо). При цьому слід звернути увагу на те, що *вітчизняним законодавством безпосередньо не передбачена можливість застосування положень про наступне схвалення договору, укладеного від імені сторони суб'єктом, який не перебуває з нею у представницьких відносинах* (наприклад, представницьких повноважень може не мати філія, створена виключно для виконання виробничих функцій). Відповідно договір, укладений від імені юридичної особи суб'єктом, який взагалі не мав представницьких повноважень, однак прийнятий цією особою до виконання (повністю чи частково) на передбачених у ньому умовах, за чинним законодавством повинен кваліфікуватися як договір, *укладений шляхом підтвердження прийняття до виконання замовлення*, за умови, що законом не встановлено спеціальної вимоги стосовно форми (обов'язкова повна письмова форма) та порядку укладення даного виду договорів. Якщо ж сторона не приймає до виконання договір, укладений від її імені суб'єктом, який не мав представницьких повноважень, договір повинен визнаватися неукладеним (таким, що не відбувся), *за винятком випадку, коли вона сама умисно створює у третьої особи переконання про наявність представницьких повноважень у суб'єкта, який діяв від її імені*. Саме такий підхід відповідає принципу добросовісної і чесної ділової практики та визнаний у Принципах міжнародних комерційних договорів Унідруа. За частиною 2 статті 2.2.5 Принципів Унідруа, якщо *поведінка особи, яку представляє суб'єкт, що діє без повноважень, призводить до того, що третя особа розумно вважає, що має справу з її представником*, перша особа позбавляється права посилалися у взаємовідносинах з даною третьою особою на відсутність повноважень у суб'єкта, який її представляє [2, с. 91]. При цьому такою поведінкою право деяких країн визнає навіть ненадання з боку сторони договору, після того як вона дізналася про угоду, укладену від її імені особою, яка не мала представницьких повноважень, негайного повідомлення про свою відмову від цієї угоди. Наприклад, згідно з § 91а Торгового уложення Німеччини, якщо особа, яка не мала повноважень на здійснення угод від імені підприємця, попри це здійснила одну із таких угод, а третя особа не знала про відсутність у неї повноважень на представництво, слід вважати підприємця таким, що схвалив угоду, якщо він не заявив третій особі про відмову від цієї угоди негайно після того, як «представник» або третя особа сповістили його про здійснення угоди та її істотні умови [3, с. 44].

Від випадків укладення господарських договорів від імені юридичної особи неповноважними суб'єктами, потрібно відрізнити випадки обмеження самою юридичною особою повноважень своїх представників щодо укладення окремих

господарських договорів. Такі обмеження, як правило, виражаються у вигляді обов'язкового попереднього схвалення договору з боку відповідного колегіального органу (загальних зборів, ради директорів і под.) перед його підписанням повноважним представником юридичної особи. Найчастіше необхідність такого схвалення пов'язується з: а) загальною сумою платежу за товари (роботи, послуги), що мають бути придбані (реалізовані) за договором (наприклад, при укладенні договору на суму понад 25 тис. грн); б) видом договору (наприклад, укладення договору, за яким така сторона має виступити поручителем); в) співвідношенням загальної суми платежу за договором та вартості чистих активів юридичної особи (наприклад, коли така сума перевищуватиме 10 % (15 %) чи більше від вартості чистих активів юридичної особи) [4, с. 64]. Відповідно до ч. 2 п. 3 ст. 92 ЦК України у відносинах із третіми особами обмеження повноважень щодо представництва юридичної особи не має юридичної сили (*знову ж таки йдеться про обмеження наявних повноважень, а не про здійснення дій, на які повноваження взагалі відсутні*), крім випадків, коли юридична особа доведе, що третя особа знала чи за всіма обставинами не могла не знати про такі обмеження. Так само згідно зі ст. 28 Закону України від 23 червня 2005 р. «Про міжнародне приватне право» юридична особа не може посилається на обмеження повноважень її органу або представника на вчинення правочину, яке не відоме праву держави, в якій інша сторона має місце перебування або знаходження, крім випадків, коли інша сторона знала або за всіма обставинами не могла не знати про такі обмеження [1; 2005. — № 32. — Ст. 422]. Так, третя особа (сторона за договором) не може не знати про обмеження повноважень щодо представництва з боку іншої сторони (її контрагента), якщо вона є засновником (учасником) цієї сторони.

Для визнання договору укладеним чинне законодавство (ч. 2 ст. 180 ГК України) потребує наявності трьох умов: 1) досягнення згоди щодо усіх істотних умов; 2) втілення такої згоди у належну форму; 3) дотримання передбаченого законом порядку досягнення цієї згоди.

З приводу першої визначеної законодавством умови, від дотримання якої залежить визнання договору укладеним, слід зазначити, що жодних інших умов, крім істотних, господарський договір не містить. Одні умови стають істотними через обов'язкову для сторін імперативну норму, яка вимагає їх узгодження, другі — через те, що сторона скористалася можливістю, наданою диспозитивною нормою, треті — через сам характер відповідної договірної моделі, четверті — завдяки визнаній однією зі сторін необхідності їх включення у договір (інакше кажучи, йдеться лише про різну техніку укладення договору, різний порядок визначення договірних умов). За частиною 3 статті 180 ГК України при укладенні господарського договору сторони зобов'язані у будь-якому разі погодити предмет, ціну та строк дії договору. Крім того, приписи імперативної норми можуть містити вимоги щодо обов'язкового вклю-

чення у конкретний різновид господарського договору певних умов: а) зміст яких є вже нормативно визначений; або б) зміст яких дозволено сторонам визначати на власний розсуд.

Що ж стосується форми господарського договору, то основною (загальною) є письмова. Однією з вимог до письмової форми договору є наявність підписів сторін — власноручних (автографів) або їх аналогів. В сучасному діловому обороті використовуються два аналоги власноручного підпису: факсиміле та електронний цифровий підпис. Відповідно до ч. 3 ст. 207 ЦК України використання при вчиненні правочинів факсимільного відтворення підпису за допомогою засобів механічного або іншого копіювання, або іншого аналога власноручного підпису допускається у випадках, встановлених законом, іншими актами цивільного законодавства, або за письмовою згодою сторін, у якій мають міститися зразки відповідного аналога їхніх власноручних підписів. Отже, зі змісту положень ЦК України вбачається необхідність досягнення між договірними контрагентами окремої угоди щодо використання факсиміле, за відсутності якого, договір, де замість власноручного підпису поставлене факсиміле, може бути визнаний не дійсним (цей випадок фактично прирівнюється до відсутності на договорі підписів його сторін). Утім, *на сьогодні у господарському законодавстві відсутні положення, які б чітко регламентували порядок використання факсиміле під час укладення господарських договорів та містили повний перелік випадків, коли його використання в господарському обороті не дозволяється.*

Електронний цифровий підпис використовується з метою ідентифікації підписувача тільки тоді, коли сам договір існує в електронній формі. Такий підпис являє собою вид електронного підпису, отриманого за результатом криптографічного перетворення набору електронних даних, який додається до цього набору або логічно з ним поєднується і дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача. Особливості укладення договорів в електронній формі як одного з різновидів письмової передбачено законами України від 22 травня 2003 р. «Про електронні документи та електронний документообіг» [1; 2003. — № 36. — Ст. 275], «Про електронний цифровий підпис» [1; 2003. — № 36. — Ст. 276].

У ГК України не визначено правові наслідки порушення обов'язкової письмової форми господарського договору. У той же час загальні положення ЦК України однозначно не визначають, елементом чого є дотримання встановленої законом форми договору: елементом його дійсності чи елементом визнання його укладеним. Так, за ч. 1 ст. 218 ЦК України *недодержання* сторонами *письмової форми правочину, яка встановлена законом, не має наслідком його недійсність*, крім випадків, встановлених законом (форма пов'язується з дійсністю договору — В. М.). Разом з тим за ст. 638 ЦК України і ч. 2 ст. 180 ГК України під час визначення моменту, з якого договір вважається укладеним, акцент припадає як на досягнення згоди щодо всіх істотних умов, так і на додержання



передбаченої законом (належної) форми такої згоди. Крім того, згідно з ч. 2 ст. 639 ЦК України, якщо сторони домовилися укласти *договір* у певній формі, він *вважається укладеним з моменту надання йому цієї форми*, навіть якщо законом ця форма для такого виду договорів не вимагається (форма пов'язується з визнанням договору укладеним — *В. М.*). У цілому більшість правників розглядають порушення вимог щодо форми угоди/правочину в контексті визнання таких договорів недійсними. Проте на сторінках наукової періодики трапляється і кваліфікація угод/правочинів, укладених з порушенням обов'язкової форми, як таких, що «не відбулися» або ще «не завершені».

Нарешті, останньою умовою, з якою законодавець теж пов'язує набуття господарським договором юридичної сили, є додержання передбаченого законом порядку досягнення згоди сторін щодо змісту майбутнього договору.

У контексті означеної умови слід звернути увагу на дві обставини: по-перше, існує низка способів (порядків) досягнення згоди щодо всіх істотних договірних умов, не всі з яких регламентуються чинним законодавством (наприклад, досягнення згоди шляхом проведення переговорів); по-друге, не всі способи (порядки) укладення договору, передбачені чинним законодавством, мають імперативний характер. Інакше кажучи, порядок укладення господарського договору може бути встановлено як законодавчим шляхом (при цьому такий порядок може мати як обов'язковий, так і рекомендаційний характер), так і домовленістю між майбутніми контрагентами. І саме від того, який порядок укладення договору (досягнення згоди) порушено, від форми зовнішньої об'єктивації такого порушення залежить вирішення питання про правові наслідки недобросовісної поведінки сторони.

Загальний порядок укладення господарських договорів чітко регламентовано ст. 181 ГК України. Етапами означеного порядку є: направлення проекту договору (оферти) однією стороною; розгляд проекту договору другою стороною та його прийняття (акцепт); одержання першою стороною підписаного другою стороною проекту договору. При цьому слід зазначити, що двадцятиденний строк, передбачений ГК України для розгляду проекту договору та/або протоколу розбіжностей, має рекомендаційний характер, тобто може бути змінений сторонами на інший строк. Дана процедура використовується під час укладення стандартизованих господарських договорів (з стандартними договірними умовами). Від загального порядку укладення договору відрізняються порядок укладення договору *шляхом проведення переговорів* (в такому разі обидві сторони беруть участь у розробленні договірних умов, відповідно «авторство» проекту договору належить одночасно обом сторонам); *конкурентний порядок*, у межах якого застосовуються два види спеціальних процедур: конкурс (тендер) та публічні торги (аукціон); *дозвільний порядок*, який вимагає для укладення договору одержання попереднього дозволу (або попереднього узгодження договірних умов) з боку відповідних органів чи осіб, які не є сторонами

договору; порядок укладення договору *шляхом приєднання* до нього; *укладення договору за рішенням суду* тощо. Свої особливості притаманні порядку укладення договору, обов'язок укладення якого впливає з попереднього договору, або імперативних положень чинного законодавства, що наділяють відповідну особу статусом суб'єкта публічних зобов'язань.

У деяких випадках укладення договору може розпочинатися за однією процедурою (порядком укладення), а закінчитися іншою, за винятком випадків, коли чинне законодавство передбачає як обов'язковий для того чи іншого договору відповідний порядок укладення, чим виключає можливість застосування іншого.

Найбільш поширеним у господарському обороті порядком укладення договорів є проведення переговорів. На відміну від інших переддоговірних етапів (порядок проведення яких здебільшого докладно регламентовано чинним законодавством) сторони цілком вільні у визначенні правил ведення переговорів. Означені правила можуть встановлюватися сторонами як в усній формі, так і фіксуватися у переддоговірних угодах. Утім, зазначені угоди можуть стосуватися не тільки порядку ведення переговорів (строків, протягом яких мають бути розпочати (закінчені) переговори, конфіденційності інформації, одержаної під час переговорів та ін.), а й закріплювати проміжний результат, який досягнуто під час переговорів, сторонам яких не вдалося досягти кінцевої домовленості щодо всіх істотних умов. Згідно з чинним законодавством (ст. 182 ГК України) породжувати юридичні наслідки здатен тільки один вид переддоговірних угод — попередній договір. Виникає питання про значення інших видів переддоговірних «джентельменських» угод у процесі впорядкування договірних взаємовідносин учасників господарського обороту (стабілізації договірної дисципліни). Якщо такі угоди (котрі, до речі, мають відмінний від основного договору предмет) не є юридично зобов'язуючими для сторін, а спір, пов'язаний з порушенням процедури ведення переговорів, установленої в переддоговірній угоді, не може бути предметом судового розгляду, то яке значення має укладення таких угод?

Від загального порядку укладення господарського договору, передбаченого ст. 181 ГК України, відрізняється конкурентний спосіб. У межах такого способу застосовуються два види спеціальних процедур укладення договорів: а) конкурс (тендер) та б) публічні торги (аукціон).

Зі змісту ч. 2 ст. 180 ГК України випливає, що порушення встановленого порядку укладення договорів має розглядатися підставою визнання їх неукладеними. Утім, не слід позбавляти уваги те, що проведення конкурсу, публічних торгів (аукціону) може бути обов'язковим етапом під час укладення окремих видів договорів, а може мати добровільний (необов'язковий) характер. При цьому в контексті нормативно-правових актів, що регламентують порядок проведення конкурсу як обов'язкового етапу під час укладення того чи іншо-

го виду господарського договору, його порушення безпосередньо пов'язується з дійсністю договору, а не з моментом укладення останнього.

**Висновки.** Підсумовуючи усе сказане, вважаємо, нагальними на даний час перегляд та узгодження між собою законодавчих положень, які визначають момент набрання господарським договором чинності, з чітким розмежуванням підстав визнання його неукладеним та недійсним. Існуюча на сьогодні законодавча непослідовність у регламентації цих питань значно ускладнює діяльність правозастосовних органів.

Виходячи з вищевикладеного, пропонуємо закріплення на нормативному рівні, поряд з підставами визнання господарського зобов'язання недійсним, підстав визнання господарського договору неукладеним. Вважаємо, що в якості таких підстав слід визнати: 1) відсутність домовленості сторін щодо всіх істотних умов договору; 2) недотримання письмової форми договору, якщо із фактичних обставин справи неможливо встановити зміст його істотних умов; 3) порушення встановленого чинним законодавством обов'язкового для відповідного договору порядку його укладення договору. При цьому, під поняттям «порядок укладення договору» пропонуємо розуміти певну послідовність дій майбутніх сторін договору, виконання яких спрямовано на досягнення згоди щодо всіх істотних умов, та встановлені чинним законодавством етапи (процедури), проходження яких є обов'язковою передумовою набуття ними чинності (вступу в юридичну силу).

## ЛІТЕРАТУРА

1. Відомості Верховної Ради України.
2. Принципы международных коммерческих договоров Унидруа : пер. с англ. А. С. Комарова. — М. : Статут, 2006. — 735 с.
3. Торговое уложение Германии. Закон об акционерных обществах. Закон об обществах с ограниченной ответственностью. Закон о производственных и хозяйственных кооперативах (Серия «Германские и европейские законы»). — М. : Волтерс Клувер, 2005. — 624 с.
4. Договоры в предпринимательской деятельности / отв. ред. Е. А. Павлодский, Т. Л. Левшина; Ин-т законод. и сравнит. правоведения. — М. : Статут, 2008. — 509 с.

## ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ХОЗЯЙСТВЕННО-ДОГОВОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Милаш В. С.

Исследованы проблемные вопросы, которые возникают на этапе заключения хозяйственных договоров и направлены как на дальнейшее развитие

теорії господарського договору, так і на оптимізацію правового регулювання господарсько-договірних відносин.

**Ключевые слова:** господарський договір, повноваження представника сторони господарювання на укладення господарського договору, порядок укладення господарського договору, форма укладення господарського договору, правові наслідки порушення передбачених законом форми і порядку укладення господарського договору.

## **THEORETICAL AND LEGAL BASES OF ECONOMIC AND CONTRACT ACTIVITY**

**Milash V.**

The article is devoted research of questions of problems, which arise up on the stage of conclusion of economic treaties, and directed both on further development of theory of economic agreement and on optimization of the legal adjusting of economic-contractual relations.

**Key words:** the powers of representative of economic entity to conclude an economic contract; the form of economic contract conclusion; legal consequences of violation of form and order of economic contract conclusion.

УДК 346.3:613/614

## **ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ В СИСТЕМІ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИХ ІНСТИТУТІВ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

**В. М. Пашков**, кандидат юридичних наук, доцент  
Полтавський факультет НЮАУ імені Ярослава Мудрого

*Досліджена та аргументована необхідність більш широкого запровадження у сфері охорони здоров'я договірних відносин, зокрема при наданні медичної допомоги.*

**Ключові слова:** сфера охорони здоров'я, договірні відносини, медичне страхування.

**Актуальність проблеми.** Як відомо, в українській правовій системі основним, а також первинним джерелом національного права є нормативно-правовий акт. Система нормативно-правових актів утворює систему національного законодавства. До похідних джерел права слід віднести прецеденти,

тлумачення, нормативні інтерпретації та ін., а до вторинних джерел — міжнародні акти, нормативні договори, правові звичаї тощо.

При цьому процес правоутворення складається з декількох етапів. Перший етап передбачає об'єктивне виникнення соціальної, політичної, економічної потреби у правовому регулюванні певного виду суспільних відносин і усвідомленні цієї потреби у правосвідомості людей. Вирішальна роль на цьому етапі належить розвитку природних для свого часу суспільних відносин у результаті набуття ними сталості через багаторазове повторення. Як результат постійного повторення цих відносин і появи організаційних форм їх підтримки суспільством вони поступово перетворюються на правовідносини. Другий етап — право закріплення — це свідомо вольова діяльність компетентних державних органів у виданні нормативних актів, у процесі чого відбувається деталізація загальних правил поведінки, встановлення певних процедур і формулювання санкцій за порушення норм права. Саме на цьому етапі остаточно складається і розвивається основа правового регулювання суспільних відносин — система правових інститутів і властивих праву дозволів, зобов'язань, заборон. Правову завершеність система інституцій набуває шляхом правовстановлення, яке полягає в уточненні, доповненні та деталізації основ правового регулювання через правила, що визначаються безпосередньо державою [1].

Ю. А. Тихомиров, підсумовуючи норми та положення, що містяться в різних правових актах стосовно публічних інтересів, відокремлював такі правові засоби: нормативні ознаки; закріплення пріоритету; встановлення гарантій та порядку забезпечення; закріплення засобів охорони та захисту, ступеня відповідальності [2]. Цікавою є точка зору на проблему визначення права М. Ван Хоека, який зазначав, що на право неможливо дивитися з усіх перспектив разом, тому що це приведе до хаотичної картини. Прагнення хоча б до часткового осягнення правового феномену пов'язано з вибором — вибором визначеної, зумовленої часом та культурою перспективи та вибором певних характеристик права, що відображують найбільш суттєві, зумовлені часом та теорією права міркування [3]. Але, на жаль, у вітчизняній господарсько-правовій науці залишається недостатньо вивченим потенціал публічно-правових угод щодо надання безоплатної медичної допомоги або медичного обслуговування. Проте, вважає В. С. Мілаш, дієвим засобом реалізації публічних інтересів у царині договірної діяльності є імперативи, що містяться в юридичних формах договірного права, які утворюють змістовний каркас договорів [4]. У цьому разі господарське право залишається важливим засобом впливу на державне регулювання відносин, що виникають у сфері охорони здоров'я в частині забезпечення санітарного, медичного та фармацевтичного обслуговування. Однак змінюються об'єкти його впливу, що позначається на методах регулювання, зокрема діяльності державних та комунальних закладів

охорони здоров'я стосовно надання гарантованої безоплатної медичної допомоги і органів державної влади та органів місцевого самоврядування як суб'єктів договірних відносин.

При розгляді юридичних функцій права у сфері охорони здоров'я слід виокремлювати два напрями правового впливу: регуляторний та охоронний. У рамках першого напрямку право являє собою інструмент забезпечення немайнового блага — права на здоров'я, а також порядок створення умов для якісного медичного обслуговування. При цьому право у функціональному сенсі не може бути зведено лише до сукупності джерел. Функціонуючим право може бути визнано лише у разі його впливу на суспільні відносини та настання конкретних результатів.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Проблема дослідження правового регулювання суспільних відносин має об'єктивні причини і займала та займає певний час як учених-юристів усіх галузей права, а саме В. Мамутова, Г. Знаменського, Д. Задихайла, В. Хахуліна, А. Пилипенко, В. Щербини, Є. Суханова, О. Підпригори та ін. У роботах зазначених науковців висвітлюється система правових інститутів і властивих праву дозволів, зобов'язань, заборон. Однак вони не приділяють достатньо уваги дослідженню застосування договорних конструкцій у системі інституцій, що набувається шляхом правовстановлення, яке полягає в уточненні, доповненні та деталізації господарсько-правового регулювання через правила, що визначаються безпосередньо державою саме у сфері охорони здоров'я.

**Формулювання цілей.** Метою цієї статті є дослідження ролі договірних відносин у системі господарсько-правових інститутів як об'єктивної потреби правового регулювання у сфері охорони здоров'я.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасне законодавство, як ніколи, є колізійним за своїм змістом, що пов'язано з вадами юридичної техніки, недосконалістю процесів нормотворчості, невиправдано великою кількістю органів, які діють у цій галузі, недостатньою координацією їх діяльності тощо [5]. При цьому система правових принципів повинна будуватися відносно правової системи в цілому та в «прив'язці» до її компонентів, серед яких слід виділяти: статистичні компоненти (нормативний, організаційний, ідеологічний); динамічні компоненти (правотворчість, правореалізацію). Отже, можна виокремити, по-перше, в статистиці правової системи: принципи права; принципи організації, функціонування та взаємодії органів влади; правові ідеї та правові звичаї. По-друге, в динаміці правової системи: принципи правотворчості; принципи правореалізації [6]. На право визначально впливає багато чинників: економіка з урахуванням різних форм власності, підприємництва та конкуренції; політика з урахуванням форми правління та політичного режиму; культура з урахуванням духовного та морального розвитку суспільства; іде-

ологія з урахуванням існуючих політико-правових ідей та теорій; релігія; національні та історичні традиції тощо. Самостійне місце посідає саме право. Чим вищий ступінь цивілізації, тим більше з'являється рівноправних праводієздатних суб'єктів і тим нагальнішою стає потреба в обмеженні, а в подальшому — у повному усуненні неправових засобів впливу на ту або іншу частину суспільства [7]. Однак при цьому, зауважує російський дослідник В. М. Шафіров, право не завжди збігається із законом, але зводиться до нього. Право та закон можуть не збігатися з таких причин. По-перше, право відображується не тільки в нормативних актах, а й в інших джерелах права. По-друге, право відображено як у законах тієї або іншої держави, так і в міжнародних документах, тобто в міжнародному праві. По-третє, права і свободи громадян безпосередньо діють незалежно від наявності конкретного законодавчого акта. По-четверте, не кожний законодавчий акт за своїм змістом є правовим. Останнє розходження права та закону є найбільш проблемним [7].

Так, Конституційний Суд України у рішенні від 29 травня 2002 р. визнав неприйнятними з позицій припису ч. 3 ст. 49 Конституції України, що тлумачиться, пропозиції деяких державних органів щодо необхідності встановлення якихось меж безоплатної медичної допомоги у вигляді її гарантованого рівня, надання такої допомоги лише неспроможним верствам населення чи у рамках, визначених законом, тощо. Це суперечить положенням ст. 3, ч. 3 ст. 22 та низки інших статей Конституції України. Безоплатна медична допомога, передбачена Конституцією України, повинна надаватися всім громадянам у повному обсязі, тобто задовольняти потреби людини у збереженні або відновленні здоров'я. У цьому сенсі важливо звернути увагу на те, що відповідно до ст. 4 Основ законодавства України про охорону здоров'я рівноправність громадян, демократизм і загальнодоступність медичної допомоги та інших послуг у сфері охорони здоров'я визначені одним з основних принципів охорони здоров'я в Україні. Крім того, в Основах (ст. 6) встановлено: кожний громадянин України має право на охорону здоров'я, що передбачає отримання кваліфікованої медико-санітарної допомоги, включаючи вільний вибір лікаря і закладу охорони здоров'я.

Крім того, найважливішим завданням держави є забезпечення балансу між ринковою ефективністю та соціальною справедливістю. Укладення органами державної влади та органами місцевого самоврядування з господарюючими та негосподарюючими суб'єктами як закладами охорони здоров'я угод про умови їх функціонування в процесі досягнення певних публічних інтересів має розглядатися як важливий елемент підтримки сфери охорони здоров'я в цілому. За таких умов господарське законодавство є важливим чинником впливу на державне регулювання охорони здоров'я, а забезпечення ефективного розподілу ресурсів у сфері охорони здоров'я в сучасних умовах можли-

ве за допомогою запровадження господарсько-правових договірних відносин. Фактично саме цей елемент у поєднанні із забезпеченням автономного статусу закладів охорони здоров'я у вигляді юридичних осіб публічного права є чи не основною відмінністю, що вирізняє орієнтовані на фінансування за рахунок загальних податків контрактні моделі охорони здоров'я деяких європейських країн.

Слід наголосити на тому, що чинна законодавча база України створює необхідні умови для переходу до використання контрактної моделі фінансування системи охорони здоров'я. Проте, на жаль, через недостатню обізнаність із законодавством, незнання переваг цієї стратегії, невміння її використовувати і відсутність політичної волі договірні відносини щодо державної закупівлі та постачання медичних послуг не застосовуються. Хоча саме ця стратегія є пусковим механізмом для активізації низки інших управлінських стратегій — децентралізації управління медичними закладами, а отже, й їх фінансової та управлінської автономізації, підвищення ефективності роботи постачальників медичних послуг, поліпшення планування розвитку системи охорони здоров'я і управління процесом медичного обслуговування населення, зміни типу відносин між платником та постачальником послуг з ієрархічних на партнерські тощо. Навіть у тому разі, коли контрактні закупівлі медичних послуг відбуваються в неконкурентному середовищі, а така ситуація нерідко спостерігається навіть у країнах із розвиненою ринковою економікою, особливо в сільській місцевості і принаймні на рівні стаціонарної допомоги, застосування цієї стратегії дає можливість формалізувати процес планування та управління і зробити прозорими й чіткими зобов'язання сторін договору щодо досягнення конкретних цілей та виконання конкретних завдань. А саме це й є ключем для забезпечення правових і економічних стимулів підвищення ефективності використання ресурсів [8].

Зазначимо, що на сьогодні договори між органами державної влади або органами місцевого самоврядування та державними і комунальними закладами охорони здоров'я на безоплатну медичну допомогу населенню з боку закладів охорони здоров'я не укладаються.

Спробуємо знайти причини нерозвинених договірних відносин щодо надання безоплатної медичної допомоги при фактичній наявності державного замовлення на безоплатну медичну допомогу з боку державних та комунальних закладів охорони здоров'я. Перш за все звертає на себе увагу недостатність теоретичних розробок щодо укладення господарських договорів на надання медичних послуг на підставі вільного волевиявлення сторін взагалі, а також конкретно стосовно укладення цих господарських договорів на підставі державного замовлення. До речі, В. Щербина залежно від юридичних підстав укладення господарського договору розрізняє: плановані договори,



що укладаються на підставі державного замовлення; та регульовані договори, які укладаються, в тому числі на надання послуг, на підставі вільного волевиявлення сторін, юридично виражених істотними умовами договорів [9]. Крім того, з нашої точки зору, договори на медичне обслуговування можуть мати публічно-правовий характер, наприклад, при здійсненні державного замовлення тощо. Всі зазначені чинники, особливо враховуючи те, що при впровадженні обов'язкового медичного страхування передбачається укладення інших господарських договорів з посиленням публічним інтересом, створюють елементи системи вітальної безпеки.

Регламентація господарсько-правової політики у сфері охорони здоров'я повинна супроводжуватися не тільки відповідним нормативно-правовим забезпеченням у вигляді медичних, фармацевтичних та санітарних нормативів тощо. Кожний вітчизняний законодавчий акт має виражати волю та інтереси всього суспільства, відповідати принципам і нормам про права та свободи людини, закріплені в Конституції України, гарантувати всім індивідам право на охорону здоров'я та встановлювати відповідальність за недодержання зобов'язань. Адже відповідність законодавчого акта всім переліченим критеріям свідчить про взаємну відповідність права та закону. При цьому всі перелічені конкретні критерії взаємопов'язані та взаємозумовлені, що не виключає застосування тієї або іншої їх сукупності для визначення ступеня права в законі.

На сьогодні належне вирішення цього питання полягає в обранні базової моделі організації фінансування медицини. Таких моделей світовим досвідом опрацьовано декілька, проте можна виділити три основні. Це пряме фінансування з державного та місцевих бюджетів, обов'язкове соціальне медичне страхування та медичне страхування на цивільно-договірних засадах.

Загалом світовий досвід свідчить про те, що найбільш ефективною формою в економічному плані є пряме фінансування охорони здоров'я з державного та місцевих бюджетів. Головними його перевагами є економія адміністративно-управлінських витрат, оперативність та пропорційність фінансування медичних закладів усіх ланок надання медичної допомоги, можливість концентрації коштів для вирішення найбільш актуальних завдань та дій в надзвичайних ситуаціях.

Інший аспект проблеми стосується конкретних форм запровадження страхової медицини. Насамперед запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування передбачено в Основах законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Проте досвід переходу від суто бюджетного до страхового фінансування медицини свідчить (насамперед це стосується РФ), що такий перехід супроводжується численними негативними наслідками, насамперед збільшенням загальних видатків та порушенням системи фінансування медичних закладів

при відсутності реального поліпшення якості медичних послуг з одночасним збереженням тіньових видів оплати за їх надання.

На даний час заклади охорони здоров'я фінансуються головним чином за рахунок місцевих бюджетів. Необхідно передбачити не тільки визначення додаткового джерела коштів та матеріального заохочення працівників охорони здоров'я, а й зміни основних засад організації та фінансування охорони здоров'я. Основним напрямом вирішення цього питання є контрагування або запровадження договірних відносин між стороною-платником, що репрезентує інтереси споживачів цих медичних послуг, тобто пацієнтів, та стороною — постачальником цих послуг, фізичними або юридичними особами. Саме відсутність цих двох компонентів відрізняє модель управління та фінансування, що використовується на даний час у системі медичного обслуговування України, від більш гнучкої, прозорої, справедливої та ефективної контрактної моделі управління і фінансування, що застосовується в системах медичного обслуговування європейських країн незалежно від того, як за рахунок загального оподаткування чи соціального медичного страхування ці системи фінансуються. В той же час у звіті експертів Світового банку «Вдосконалення міжбюджетних відносин і стратегія видатків у сферах охорони здоров'я та освіти» зроблено висновок про те, що Україні не потрібно збільшувати обсяги видатків у сферах охорони здоров'я та освіти, а слід підвищити ефективність цих видатків, що дасть змогу поліпшити показники і якість державних послуг [10].

У свою чергу основними кроками у цьому напрямі мають бути: встановлення обґрунтованих правових норм щодо регламентації діяльності та статусу закладу охорони здоров'я в суттєво більш детальному, ніж це передбачено в Основах законодавства України про охорону здоров'я, обов'язі; запровадження комунального замовлення на надання медичних послуг; активна участь органів місцевого самоврядування не тільки у фінансуванні Програми обов'язкового медичного страхування, а й в безпосередній організації охорони здоров'я. На нашу думку, вимагає подальшого опрацювання і система гарантій щодо здійснення страхових виплат за договорами обов'язкового медичного страхування. При цьому треба пам'ятати, що відповідно до Закону України «Про страхування» основний принцип взаємовідносин страховика і держави полягає у тому, що страховик не відповідає за зобов'язаннями держави, а держава — за зобов'язаннями страховика.

Досвід же країн ЄС з соціально орієнтованою ринковою економікою свідчить про доцільність брати за основу фінансування системи охорони здоров'я модель обов'язкового соціального страхування. Зазначений підхід у цих країнах забезпечує порівняно з іншими моделями фінансування — бюджетною та на основі приватного страхування на цивільно-правових засадах — як ви-

соку якість надання медичних послуг, так і належний рівень додержання соціальних гарантій у сфері охорони здоров'я. При цьому вітчизняні експерти вважають не тільки недоцільною, а й вкрай небезпечною організацію соціального обов'язкового медичного страхування із залученням приватних страхових компаній, оскільки практично неможливо запобігти низці негативних проявів [11].

**Висновки.** Нормативно-правовий масив забезпечення сфери охорони здоров'я має широку сферу дії. До відносин у сфері охорони здоров'я, на які поширюються механізми реалізації публічних інтересів, належать, зокрема, ті, що можуть виникати із господарсько-договірних відносин, а саме: контрактів на державне замовлення, договорів лізингу щодо медичної техніки, договорів відшкодування витрат на медичне обслуговування, договорів медичного страхування, договорів постачання лікарських засобів та виробів медичного призначення тощо.

Всі зазначені договірні конструкції широко застосовують принцип свободи договору, в той же час укладення господарського договору є обов'язковим для сторін, якщо він ґрунтується на державному замовленні (ст. 179 ГК України), виконання якого є обов'язковим для суб'єкта господарювання у випадках, передбачених законом, або існує пряма вказівка закону щодо обов'язковості укладення договору.

На сьогодні можна констатувати, що в цілому у сфері охорони здоров'я спостерігається пріоритет законодавчого регулювання над договірним у відносинах між органами державної виконавчої влади або органами місцевого самоврядування та закладами охорони здоров'я у вигляді господарюючих або негосподарюючих суб'єктів. При цьому характерним залишається регламентування зобов'язань держави щодо надання безоплатної медичної допомоги закладами охорони здоров'я державної та комунальної форм власності, а також надання якісних медичних послуг. Отже, характерною є наявність широкого спектру імперативних норм. У той же час не можна заперечувати наявність диспозитивних, тобто приватноправових, засад у регулюванні суспільних відносин у сфері охорони здоров'я.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Змієвська С. Деякі актуальні питання правоутворення / С. Змієвська // Вісн. Акад. прав. наук України. — № 1 (44). — 2006. — С. 201–207.
2. Тихомиров Ю. А. Публичное право : учебник / Ю. А. Тихомиров. — М. : БЕК, 1995. — С. 64.
3. Ван Хоек Марк. Право как коммуникация / Марк Ван Хоек // Правове-дение. — 2006. — № 2. — С. 44–54.

4. Мілаш В. С. Підприємницькі комерційні договори в господарській діяльності / В. С. Мілаш. — Полтава : АСМІ, 2005. — С. 306.
5. Бідей О. До питання про удосконалення правової політики держави // Під-во, госп-во і право / О. Бідей. — 2006 (124). — № 4. — С. 51–53.
6. Скурко Е. В. Правовые принципы в правовой системе, система права и система законодательства: теория и практика / Е. В. Скурко // Правоведение. — 2006. — № 2. — С. 55–61.
7. Шафиров В. М. Право в человеческом измерении / В. М. Шафиров // Правоведение. — 2004. — № 3. — С. 198–213.
8. Рудий В. Поліпшення системи охорони здоров'я через ефективне використання її ресурсів / В. Рудий // Ваше здоров'я. — 2006. — № 7 (834).
9. Щербина В. С. Господарське право : підручник. — 2-ге вид., переробл. і допов. / В. С. Щербина. — К. : Юрінком Інтер, 2005. — С. 264.
10. Українська правда «Україні радять роздавати менше грошей, але якісніше» — Режим доступу: [http:// www. pravda.com.ua](http://www.pravda.com.ua). — Перевірено 25.02.2008
11. Лехан В. Загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування в Україні — міф чи реальність / В. Лехан // Ваше здоров'я. — 2006. — № 10 (837). — С. 8–12.

## **ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫХ ИНСТИТУТОВ СФЕРЫ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ**

**Пашков В. М.**

Исследована и аргументирована необходимость более широкого участия в сфере здравоохранения договорных отношений, в частности при медицинской помощи.

*Ключевые слова:* сфера охраны здоровья, договорные отношения, медицинское страхование.

## **CONTRACT RELATIONS IN THE SYSTEME OF ECONOMIC AND LEGAL INSTITUTES OF HEALTH DEFENSE SPHERE**

**Pashkov V. M.**

The article is devoted to research and argumentation for necessity of wider participation of contract relations, specifically in the sphere of medical aid.

*Key words:* sphere of health defense, contract relations, medical insurance.

УДК 346.14:629.5(477)

## СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУДНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

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

*Проаналізовано сучасний стан розвитку підприємств суднобудівного комплексу, економічний стан галузі, вказано на окремі недоліки правового забезпечення функціонування підприємств галузі. Запропоновано деякі господарсько-правові засоби поліпшення економічного стану підприємств суднобудівної промисловості, зокрема, прийняття низки нормативно-правових актів, що спрямовані на комплексне регулювання окремих галузей та підгалузей суднобудівної промисловості, які мусять мати ієрархічну структуру. Також запропоновано визнати судноремонтну галузь окремою галуззю суднобудівної промисловості та поширити на неї спеціальні режими, притаманні суднобудуванню.*

***Ключові слова:** економічні відносини, правові відносини, засоби державного стимулювання, промислова політика, галузева політика.*

***Актуальність теми дослідження** обумовлена особливостями розвитку господарської діяльності у сфері суднобудівної промисловості.*

Стабільний розвиток країни залежить у першу чергу від стабільного розвитку підприємств промислового комплексу. Суднобудівна промисловість має всі передумови аби у майбутньому стати локомотивом розвитку промисловості в країні. Це вигідне географічне розташування України, вихід до Чорного та Азовського морів, потужна суднобудівна база, яка залишилася з радянських часів. Крім того, суднобудівна промисловість унаслідок трудомісткості потребує залучення значної кількості робітників, сприяючи таким чином зайнятості населення. Таким чином суднобудівна промисловість виконує важливу економічну та соціальну функцію, створює кумулятивний ефект не тільки в самій галузі, а й в інших галузях та видах виробництва.

Проте економічний стан галузі важко назвати задовільним, що не в останню чергу пов'язано з недосконалістю правового регулювання господарської діяльності підприємств галузі. На сьогодні скасовано низку податкових та митних пільг, що були впроваджені Законом України «Про заходи державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні». Слід зазначити, що суднобудівна промисловість унаслідок своїх специфічних властивостей не може існувати без державної підтримки. Тому завданням господарської науки є

розроблення найбільш ефективних господарсько-правових засобів та механізмів стимулювання підприємств суднобудівної промисловості.

**Аналіз останніх джерел і публікацій** по обраній темі свідчить про те, що юридична спільнота України занадто мало уваги приділяє вивченню цієї проблеми. Питанням правового забезпечення розвитку суднобудівної промисловості в Україні в юридичній науці не приділялось взагалі. Загальні питання господарсько-правового забезпечення економічної діяльності вивчались О. М. Вінник, О. А. Беляневич, А. Г. Бобковою, І. Є. Замойським, Д. В. Задихайлом, В. К. Мамутовим, В. С. Щербіною та ін.

**Основна мета** статті полягає у розробленні практичних рекомендацій у вдосконаленні господарсько-правових засобів регулювання суднобудівної промисловості в Україні.

**Предметом дослідження** є господарсько-правові відносини, що виникають у зв'язку з забезпеченням стимулювання розвитку суднобудування та судноремонту в Україні.

Україна як морська держава має необхідні передумови для того, аби стати одним із світових лідерів суднобудівної промисловості. Серед них найбільш вагомими є такі: по-перше, історичні; по-друге, вигідне географічне розташування. Україна знаходиться усередині переміщення світових центрів суднобудування на схід, що дозволяє вітчизняним суднобудівним компаніям зайняти вигідну нішу на світовому ринку; по-третє, позитивним чинником є те, що Україна має власні підприємства із виготовлення сталі, тому в разі об'єднання зусиль з суднобудівниками Західної Європи, які володіють значно більшими фінансовими можливостями та сучасними технологіями суднобудування, Україна може посісти гідне місце на світовому ринку.

Слід зазначити, що згідно з п. 2 ст. 7 Закону України від 16 січня 2003 р. № 433-IV «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності», ст. 7 Закону України від 11 липня 2001 р. за № 2623-III «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки в Україні», постанови Кабінету Міністрів України від 29 лютого 1996 р. № 272 «Про концепцію державної промислової політики», до пріоритетних виробництв, які можуть сприяти досить швидкому підвищенню рівня промислово-технологічного перероблення та посиленню конкурентоздатності продукції, *віднесено, зокрема, суднобудування*. Але, незважаючи на визнання галузі пріоритетною, а деякі підприємства (суднобудівний завод імені 61 комунара в м. Миколаїв, ВАТ «Феодосійська суднобудівна компанія “Море”»), відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2004 р. за № 1734 «Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави», стратегічними, подальші зусилля законодавця щодо стимулювання суднобудівної промисловості фактично припинилися.

Але сьогодні Україна має низку передумов для активного розвитку суднобудування і виходу на одну з перших позицій на світовому ринку. Серед них

можна виділити також високий науковий потенціал суднобудівного комплексу України, наявність власної сировинної бази, необхідних виробничих потужностей і кваліфікованих кадрів. Багатопрофільність виробництва, орієнтація на світовий ринок, можливість виготовляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію говорять про те, що сьогодні (при сприятливій кон'юнктурі світового суднобудівного ринку) Україна не повинна втратити шанс зберегти і розвинути накопичений суднобудівний потенціал. Підприємства галузі зберегли з радянських часів значну виробничу базу, і за умови виваженої державної економічної політики суднобудування може стати однією з ключових галузей промисловості в країні. В Україні діє значна кількість суднобудівних підприємств, розташованих на півдні і в центрі країни, що становлять цілісний виробничий сектор економіки, який має певну інфраструктуру. Тому можна говорити про те, що суднобудування впливає на загальний стан економіки, створюючи кумулятивний ефект не тільки в самій галузі, а й суміжних галузях та видах виробництва. Ці підприємства вносять значні кошти до Державного бюджету. Крім того, суднобудування є галуззю промисловості, яка потребує істотних людських ресурсів, тим самим сприяючи зайнятості населення. Тому стан розвитку суднобудування суттєво впливає на соціально-економічний стан країни. Отже, розвиток суднобудування має важливе економічне, політичне та соціальне значення.

Суднобудівна промисловість є досить складним сектором економіки та має певну внутрішню структуру. За видами виробництва вона поділяється на такі галузі: 1) суднобудування; 2) судноремонт; 3) суднове машинобудування; 4) морське приладобудування. У свою чергу суднобудування як провідну галузь суднобудівної промисловості залежно від спрямованості продукції можна поділити на дві великі групи: цивільну та військову. Цивільне суднобудування залежно від типів суден, що будуються, поділяється на будування: пасажирських суден; суден торговельного флоту; суден спеціального призначення (науково-дослідних, пожежних, мусорозбірників та ін.) Такий поділ має не тільки теоретичне, а й велике практичне значення. Кожен з цих видів суднобудування володіє певною технологічною специфікою, тому підхід держави до стимулювання кожного виду виробництва не може бути уніфікованим. На нашу думку, доцільно ставити питання про створення механізмів підтримки індивідуальних для будування окремих типів суден у разі, якщо це є економічно доцільним.

Суднобудівна промисловість України після утворення незалежної держави успадкувала потужний промисловий потенціал: вісім прекрасно оснащених, високоприбуткових суднобудівельних заводів, які складали близько 30 % суднобудування колишнього СРСР. На цих заводах в попередні роки за рахунок механізації технологічних процесів підвищувалася продуктивність праці, знижувалася собівартість судів, зростав чистий прибуток. Заводи мали обо-

ротні кошти вище за норматив, що дозволяло їм забезпечувати сплату податків і заробітної плати, розширювати і технічно переоснащувати виробництво, розвивати соціальну сферу, будувати житло [1].

Проте треба відзначити, що 65 % продукції суднобудівних підприємств становили військові кораблі, які будувалися за держзамовленнями. Тому питання фінансування будівництва судів перед суднобудівними заводами не стояли взагалі. Після 1992 р., коли будівництво кораблів було практично зупинене, з'ясувалося, що більшість українських судновласників не мають засобів для будівництва необхідних їм судів на вітчизняних суднобудівельних заводах, які одночасно втратили і військові, і цивільні замовлення. Вихід з такого становища бачився в будівництві судів на експорт, оскільки українські суднобудівельні підприємства будували експортні судна на 10–12 % дешевше, ніж деякі зарубіжні фірми, і замовників вистачало [1].

Сьогодні економічний стан підприємств суднобудівної промисловості не є оптимальним, і говорити про сильні конкурентні позиції України як морської держави в світі важко. За останні десять років позиції судноплавних компаній України були втрачені не тільки на міжнародному, а й на внутрішньому ринку. Сам же морський флот значно застарілий — більшість суден вже не відповідають вимогам міжнародних конвенцій. Більше 92 % вантажів, які оброблюються в українських портах, транспортуються іноземними суднами. Вітчизняні верфі в основному простоюють або працюють на зарубіжного замовника [1].

Перелічені зовнішні умови виробничої і фінансово-економічної діяльності заводів справили значний вплив на зростання витрат при будівництві суден. Вирішальними чинниками збільшення витрат з вини суднобудівних заводів можна вважати: значне зниження обсягів виробництва; нераціональне використання основних промислово-виробничих фондів і складу працівників при зменшенні завантаження потужностей програмою суднобудування; віднесення заводських накладних витрат, не пов'язаних з випуском суднобудівної продукції, на суднобудівний комплекс; нераціональне фінансування будівництва суден. Складнощі з фінансуванням будівництва замовлень, падіння виробництва несуднобудівної продукції зумовили істотне зменшення завантаження потужностей і працівників на підприємствах. Так, обсяг випуску продукції в 1997 р. склав відносно 1992 р.: на Чорноморському суднобудівельному заводі — 29 %, державному підприємстві «Завод ім. 61 комунара» — 27 %, на заводі «Океан» — 13 %. Низький рівень завантаження виробничих потужностей і значне зростання витрат при будівництві судів, які стали перевищувати їх контрактну вартість, привели до різкого зниження ефективності основної діяльності суднобудівельних заводів. При такому становищі суднобудівельних заводів і загальному стані економіки, іноземні замовники стали



виявляти обережність і недовіру до заводів, пропонуючи контракти вже за умовами зарубіжних вимог, тобто сплата 10 % вартостей судна з певними гарантіями після підписання контракту і 90 % — при передаванні готового судна. Виробничі потужності суднобудівельних підприємств України на даний час завантажені в середньому на 25–30 % [1].

Сьогоднішній стан морського і річкового українського торговельного флоту характеризується низкою негативних тенденцій:

- скороченням кількості торговельних судів, у тому числі під національним прапором;
- зменшенням валютних внесків, отриманих від роботи флоту, і відповідно скороченням податкових відрахувань;
- активним старінням флоту, що у свою чергу приводить до обмеження кількості заходів вітчизняних судів до іноземних портів.

Зниження обсягів участі українського флоту в перевезеннях зовнішньоторговельних вантажів приводить, крім втрати прибутків, до посилення залежності України від світового фрахтового ринку і збільшення імпорту транспортних послуг. В Україні до цих пір відсутня прийнята в багатьох країнах практика фінансування судів з розстроченням платежів, у тому числі з використанням системи лізингу. Причиною цього є ризик, через який кредитування суднобудівної галузі також ще не набуло широкого поширення.

Потенційні можливості українського суднобудування дозволяють йому зайняти принаймні сьоме місце в рейтингу суднобудівельних держав світу.

Слід зазначити, що суднобудування традиційно є галуззю, яка орієнтована на експорт, оскільки деякі держави внаслідок недостатньо високого рівня економічного розвитку не в змозі створювати власне суднобудування, а наявності національного судноплавства та оборонних інтересів.

Крім того, продукція українських суднобудівних підприємств користується попитом як на внутрішньому, так і на світовому ринку. Це насамперед такі види суден, як танкери, сухогрузи та судна спеціального призначення, танкери для перевезення сирової нафти. Їхня частка в усьому збудованому тоннажі становить 22,6 %. На наш погляд, будівництву зазначених типів суден необхідна підтримка з боку держави, а саме: прийняття окремих програм розвитку для цих типів суден. Швидкий розвиток світової торгівлі, що спостерігається в останнє десятиріччя, зумовлює зростання обсягу транспортних перевезень, у тому числі і морських. Тому будівництво суден саме для потреб торговельного флоту набуває особливої актуальності. Слід зазначити, що судна морського торговельного флоту потребують модернізації та переоснащення, насамперед, покращення експлуатаційних характеристик. Необхідність масової модернізації суден, зокрема, торговельного флоту, що називається реновацією, утворює окремий ринок робіт у сфері суднобудівної та судноремонтної галузей.

Ця деталізація вресіті-решт визначає шляхи підвищення конкурентоздатності суднобудівної промисловості та може набути юридичного значення і стати важливим чинником застосування законодавцем до підприємств галузі спеціальних режимів господарювання.

Негативним чинником розвитку суднобудування нині є відсутність державного замовлення на будування нових суден. Невикористання вітчизняною системою державного регулювання економіки такого важливого господарсько-правового засобу, як державне замовлення, призводить до втрати низки потенційно можливих чинників розвитку галузі, а саме: 1) збільшення обсягів виробництва і, отже, одержання економії на витратах виробництва за рахунок його серійності; 2) стимулювання випуску нової інноваційної продукції; 3) збільшення нових замовлень на інноваційну продукцію (особливо військового та подвійного призначення) з боку іноземних контрагентів в умовах, коли держава сама є замовником такої продукції для власних потреб. Негативний ефект, що справляє на розвиток галузі відсутність державного замовлення, істотно підсилюється на тлі відсутності розвинутих інституційних лізингових відносин у сфері збуту продукції суднобудівної промисловості.

В умовах призупинення дії Закону України «Про заходи державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні», що викликано переважно фіскальними інтересами держави, фактично втрачає юридичне та економічне значення позитивний і передовий досвід стимулювання розвитку галузі. Такий стан законодавчого регулювання суднобудівної промисловості є негативним прикладом державної галузевої політики. В умовах застосування державної підтримки іноземних конкурентів (прямі субсидії, дешеві кредити) в інших країнах українські підприємства не можуть успішно конкурувати на світовому ринку.

Постановою Кабінету Міністрів України від 17 серпня 2006 р. «Про зупинення дії деяких постанов Кабінету Міністрів України» було зупинено дію постанови Кабінету Міністрів України від 3 серпня 2006 р. за № 1084 «Про доповнення переліку та обсягів матеріалів, устаткування і комплектуючого обладнання, що використовуються для будівництва суден підприємствами суднобудівної промисловості, визначеними відповідно до ст. 1 Закону України “Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні”, та ввозяться на митну територію України згідно з контрактами, укладеними цими підприємствами», було призупинено дію положень відповідного Закону.

На сьогодні для стимулювання галузі застосовується лише відкриття окремих рахунків та оперування з авансовими платежами замовників, які не підлягають безумовному списанню, використовуються тільки на будування суден і не обкладаються податком на прибуток до здавання судна замовникам. Такий стан державної підтримки галузі не можна назвати перспективним. Галузь

потребує, по-перше, повернення пільг та гарантій, що існували; по-друге, поширення такого правового режиму на судноремонт; по-третє, впровадження нових, спрямованих не тільки на пряму підтримку діяльності саме підприємств суднобудівної промисловості, а й на стимулювання діяльності їх контрагентів, суб'єктів інфраструктури суднобудівного та судноремонтного ринку, за допомогою яких підвищувалася б ефективність функціонування галузі. До таких заходів можна віднести механізм ліцензування судноремонтних послуг, упровадження і стимулювання лізингу та факторингу, створення технологічних парків та стимулювання концентрації капіталу в галузі шляхом створення холдінгових компаній тощо.

Істотним недоліком сучасного господарсько-правового регулювання галузі є також відсутність правового механізму обов'язкового моніторингу стану підприємств і вивчення потреб сучасного морського та річкового флоту в будівництві нових суден та ремонті тих, що використовуються. Такий моніторинг, на нашу думку, має стати передумовою стимулювання галузі та дозволить, урахувавши економічні особливості розвитку суднобудування, розробити основи економічної, зокрема галузевої, політики суднобудування.

Основи державної економічної, зокрема промислової галузевої політики, мають бути законодавчо закріплені в програмах економічного та соціального розвитку. В цьому контексті слід зазначити, що з метою стимулювання галузі за ініціативи Міністерства аграрної політики було прийнято Закон України «Про національну програму будівництва суден рибпромислового флоту України на 2002–2010 роки». Але слід констатувати, що ні загальної програми, яка б закріплювала основи економічної політики в галузі суднобудування та судноремонту, ні галузевих, які були б спрямовані на стимулювання окремих галузей суднобудування з урахуванням їх технологічних особливостей та особливостей правового регулювання, прийнято не було. Крім того, розвитку вітчизняних виробничих потужностей судноремонту законодавець узагалі не приділяє уваги.

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

На основі проведеного аналізу можна зробити такі **висновки**:

1. Суднобудівна промисловість, хоча і визнана на законодавчому рівні пріоритетною галуззю виробництва, в силу низки чинників не може існувати без державної підтримки (ця діяльність пов'язана з наявністю великих капіталовкладень, які заморожуються на тривалий період), фактично залишилася без підтримки з боку держави.

2. Сьогодні для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємств суднобудівної промисловості необхідно поновити пільги, передбачені Законом України «Про заходи державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні».

3. Оскільки сьогодні більшість суднобудівних підприємств перекваліфіковано у судноремонтні, необхідно визнати судноремонт окремою галуззю суднобудівної промисловості та законодавчо визнати судноремонтну галузь пріоритетною.

4. Оскільки суднобудівна промисловість є комплексною, для її державного стимулювання необхідно створити ієрархічну систему програмних нормативно-правових актів, що має складатися з Морської доктрини, програм розвитку суднобудування та судноремонту, а також підгалузевих програм розвитку найбільш конкурентоздатних галузей суднобудування та судноремонту.

## **ЛІТЕРАТУРА**

1. [http://ankor-odessa.com.ua/articles/shipbuilding\\_ua/](http://ankor-odessa.com.ua/articles/shipbuilding_ua/)

## **СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СУДНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УКРАИНЕ: ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ**

**Письменная Е. С.**

Проанализированы современное состояние развития предприятий судостроительного комплекса, экономическое состояние отрасли. Указано на отдельные недостатки правового обеспечения функционирования предприятий отрасли, а также предложены отдельные хозяйственно-правовые средства улучшения экономического состояния предприятий судостроительной промышленности, в частности, принятие ряда нормативно-правовых актов, направленных на комплексное регулирование отдельных отраслей и подотраслей судостроительной промышленности, которые должны иметь иерархическую структуру. Предложено также признать судоремонтную отрасль отдельной отраслью судостроительной промышленности и распространить на нее специальные режимы, присущие судостроению.

**Ключевые слова:** экономические отношения, правовые отношения, средства государственного стимулирования, промышленная политика, отраслевая политика.

## THE STATUS AND TENDENCE OF THE DEVELOPMENT OF SHIPBUILDING IN UKRAINE: LEGAL ASPECTS

**Pismenna K. S.**

This article analyses the today's condition of the shipbuilding enterprises. indicated some shortcomings of the legal operation of the industry, and also proposed some economic and legal means to improve the economic condition of enterprises of shipbuilding industry. In particular the adoption of several regulations aimed at comprehensive regulation of certain industries and segments of the shipbuilding industry, which should have a hierarchical structure. The article analyzes the current state of shipbuilding complex, analyzed the economic situation in the industry, highlights the individual lacks the legal functioning of the industry and offered some economic and legal means of improving the economic status of shipbuilding enterprises. A ship-repair industry also recognize a separate branch of the shipbuilding industry and extend to her special regimes inherent sudnobuduvannyu.

**Key words:** economic relations, legal relations, means of public promotion, industrial policy, industrial policy.

# ***НОВІ ВИДАННЯ***

---

## **ШЕВЧЕНКО Л. С. СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ ТА СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА ПРАЦІ : МОНОГРАФІЯ / Л. С. ШЕВЧЕНКО. — Х. : ПРАВО, 2009. — 280 с.**

Авторка монографії — доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економічної теорії Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого Шевченко Людмила Степанівна.

Монографію присвячено дослідженню соціальних ризиків найманої праці та шляхам її соціального забезпечення в умовах трансформаційної економіки. Науковий пошук спрямовано на розв'язання таких актуальних завдань, як розроблення теоретико-методологічних засад дослідження найманої праці (розділ 1); обґрунтування джерел соціальних ризиків найманої праці (розділ 2); формування соціальної безпеки праці як державної політики (розділ 3); з'ясування механізму соціальної відповідальності роботодавців і соціально-захисної функції профспілок (розділ 4); створення системи страхового захисту найманої праці (розділ 5).

Базуючись на положеннях сучасної інституціональної теорії, авторка пропонує нове, оригінальне тлумачення сутності найманої праці. Головна ідея монографії полягає в тому, що найманий працівник вступає в ринкові відносини з роботодавцем як власник своєї робочої сили. Під час найму він, не втрачаючи права власності на неї, передає роботодавцю право користування конкретними професійними здібностями протягом певного часу відповідно до чинного трудового законодавства країни. Ринок праці через це набуває якості ринку прав користування робочою силою. При цьому трудові послуги найманого працівника контролюються роботодавцем, але не можуть бути об'єктом купівлі-продажу на ринку праці.

Науковий інтерес викликає постановка питання про оплату найманої праці та економічні форми реалізації власності на робочу силу. До них у монографії віднесено: трудову ренту, інвестиційний дохід, заробітну плату, страхові виплати, нематеріальні доходи, а також платежі, заплановані на майбутнє. Кожну з форм у роботі охарактеризовано.

Важливий аспект дослідження становить питання про необхідність інституціонального підстроювання ринку праці. Причиною цього є існування значних трансакційних витрат, пов'язаних із наймом працівників та дотриманням норм трудового законодавства. Для роботодавця витрати на одержання това-

ру «право користування робочою силою» тепер складаються з трудової винагороди найманого працівника та ціни здійснення самої трансакції. Для працівника ж майбутня трудова винагорода має компенсувати його власні трансакційні витрати, відчуження права користування робочою силою на користь роботодавця та затрати праці (пп. 1.4; 1.5). Способами зменшення трансакційних витрат дослідниця слушно вважає інститути контрактації.

У монографії проаналізовано причини і джерела й інших соціальних ризиків найманої праці. Докладно розглянуто: ризики в системі професійної освіти, пов'язані в тому числі з комерціалізацією освіти та перетворенням освітньої послуги на приватне благо; ризики у сфері зайнятості — безробіття, неформальної зайнятості, позикової праці та ризики інформаційного суспільства; ризики у сфері оплати праці; ризики трудової міграції.

За таких умов, зрозуміло, зростає роль держави в забезпеченні найманої праці. Авторка доводить, що основною функцією соціальної держави має бути виробництво суспільних благ «соціальна безпека» і «соціальний захист», пропонує ефективні методи державного регулювання зайнятості, наполягає на обов'язковому дотриманні державних соціальних стандартів і соціальних гарантій.

Авторські підходи запропоновані й до забезпечення праці на рівні фірми. Виняткового значення набувають з'ясування економічної природи соціальної відповідальності бізнесу, порівняльний аналіз моделей, форм і практики соціальної відповідальності підприємців (роботодавців) у розвинених країнах та в Україні.

Значне місце у монографії відведено дослідженню системи страхового захисту найманої праці. Такий аспект дослідження є актуальним, зважаючи на наслідки фінансово-економічної кризи, зростання рівня безробіття та падіння реальних доходів населення.

Монографію професора Л. С. Шевченко призначено для викладачів, науковців, фахівців у галузі управління соціально-економічними процесами, студентів економічних і юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів, усіх, хто цікавиться проблемами економічної теорії праці та теорії соціальної безпеки.

**В. М. СОБОЛЄВ**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики, обліку та аудиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

**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. — 500 с.**

Монографію з такою назвою науковій громадськості представив колектив кафедри економічної теорії Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого.

Проблеми людського розвитку як загальноцивілізаційного процесу зростання людських можливостей, розвитку людського потенціалу суспільства вивчаються зарубіжними і вітчизняними науковцями протягом останнього десятиріччя. Автори ж монографії обрали новий науковий напрям і розробляють *економічну теорію безпеки людського розвитку*. В широкому розумінні, на їхню думку, аналізу потребують зміни, які відбуваються в соціально-економічних відносинах в умовах переходу до постіндустріальної економіки, реалізація економічних прав і свобод працівників, подолання економічної експлуатації, соціально-економічних ризиків людського розвитку під час економічних криз. У більш вузькому значенні під безпекою людського розвитку слід розуміти «певну сукупність відносин і пов'язаних із ними заходів, за допомогою яких досягаються, по-перше, збалансованість і необхідний рівень задоволення життєво важливих соціальних потреб та інтересів людини, суспільства і держави; по-друге, правова та інституційна захищеність усіх сфер життєдіяльності людини від внутрішніх і зовнішніх небезпек і загроз (небезпечних діянь), які можуть бути як наслідком свідомого впливу будь-якого чинника, так і стихійним впливом ринкових сил, при цьому роблять неможливим стабільний розвиток людського потенціалу країни». Ми підтримуємо таку постановку питання.

Структура монографії є логічною і дає змогу розкрити: процес зростання ролі людини в суспільстві, еволюцію моделей людини в економічній теорії; теоретичні джерела концепції безпеки людського розвитку; економічні засади і механізм забезпечення соціально-економічного розвитку людського потенціалу та всієї економіки. При цьому автори показують взаємозв'язок безпеки людського розвитку, соціальної безпеки суспільства та економічної безпеки держави і окремого індивіда.

Кожному з напрямів формування безпеки людського розвитку в монографії відведено самостійний розділ. Це дало можливість усебічно дослідити і обґрунтувати соціально-економічні засади: особистої безпеки людини (розділ 2);



безпеки людини у сфері охорони здоров'я (розділ 3); освітньої та інформаційної безпеки людини і суспільства (розділ 4); безпеки зайнятості і трудового життя, у тому числі міграційної безпеки (розділ 5); безпеки у сфері формування доходів (розділ 6); продовольчої безпеки (розділ 7); безпеки людського розвитку в житлово-комунальній сфері (розділ 8); духовної безпеки суспільства (розділ 10). Крім цього, автори аналізують причини аномальної поведінки людей та її численні прояви як загрози людському розвитку (розділ 9).

Отже, авторський колектив запропонував системний погляд на проблему економічної безпеки людського розвитку. При підготовці монографії використано значний масив фактичних даних та статистичної інформації, вітчизняних та зарубіжних наукових джерел. Монографія має широку цільову аудиторію і є корисною насамперед викладачам, науковцям та фахівцям у галузі управління соціально-економічною безпекою.

**Є. М. ВОРОБІЙОВ**, доктор економічних наук,  
професор, завідувач кафедри економічної теорії  
Харківського національного університету  
імені В. Н. Каразіна

**ПАШКОВ В. М. ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО  
РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН У СФЕРІ ОХОРОНИ  
ЗДОРОВ'Я (ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ КОНТЕКСТ) :  
МОНОГРАФІЯ / В. М. ПАШКОВ. —  
К. : МОРІОН, 2009. — 448 с.**

На етапі ринкових реформ господарсько-правові відносини у сфері охорони здоров'я характеризуються новими закономірностями і тенденціями, недостатньо вивченими сьогодні. Рецензована чергова монографія В. М. Пашкова справляє однозначне позитивне враження. Автор здійснив досить успішну спробу, по-перше, звернути увагу фахівців на актуальні та дискусійні проблеми реформування сфери охорони здоров'я в контексті теорії господарського права; по-друге, сформулювати авторське бачення його догматичних положень щодо охорони здоров'я; по-третє, дослідити ринкову доктрину господарсько-правових відносин охорони здоров'я і на цих засадах запропонувати нові підходи до реформування галузі як такої; по-четверте, окреслити інноваційні тенденції і стратегічні перспективи господарсько-правового регулювання сфери охорони здоров'я та перспективи діяльності саморегулюючих організацій після кардинальних змін, що відбуваються нині.

Очевидно, що комплексний характер господарсько-правового регулювання у сфері охорони здоров'я, зумовлений характером правовідносин, які формуються на різних рівнях та напрямках діяльності, у зв'язку з непередуманими реформами характеризується підвищеним ризиком негативних наслідків для всього суспільства, а також здоров'я та життя громадян, виходить за межі загальної правової регламентації і потребує застосування адекватних господарсько-правових механізмів у діяльності суб'єктів господарського права. Це зумовлює необхідність встановлення підвищеної відповідальності господарської компетенції зазначених суб'єктів господарського права щодо контролю за дотриманням режиму національної безпеки і пов'язаних із цим господарсько-договірних відносин та відповідної регламентації цих відносин, які не можуть бути врегульовані в рамках чинного законодавства на різних рівнях правового застосування. З метою запобігання погіршенню ситуації у системі охорони здоров'я слід звернути увагу на конфігурацію законодавчого забезпечення сучасних господарсько-правових відносин, які можуть і повинні забезпечити всебічне врахування в єдиному правовому механізмі надзвичайно складного комплексу приватних і публічних інтересів, що мають бути спрямовані на реалізацію цілісної національної стратегії економічного та соціального розвитку, відповідної економічної політики держави в межах парадигми економічних відносин ринкового типу.

У монографії обґрунтовано доцільність застосування державного контракту на підставі державного замовлення в контексті впровадження конкретизованих медичних стандартів. Крім того, для державних та комунальних закладів охорони здоров'я, що фінансуються з бюджету і здійснюють свою діяльність як суб'єкти некомерційного господарювання, запропоновано запровадити та застосовувати такий засіб господарсько-правового регулювання, як державне завдання. Застосування такого засобу господарсько-правового регулювання поряд з державним замовленням цілком об'єктивно в контексті забезпечення національної безпеки і не суперечить законодавству розвинених країн.

Цілком обґрунтованою є думка автора про те, що забезпечення здоров'я нації, коло проблем, пов'язаних з цим, зводять це питання до рангу національної безпеки, що в свою чергу дозволяє ставити питання про запровадження терміна «вітальна безпека» як складової національної безпеки, тобто безпеки життя і здоров'я громадян. Саме проблема визначення, кваліфікації та господарсько-правової регламентації забезпечення вітальної безпеки як об'єкта правового господарського порядку може бути запорукою ефективного функціонування системи охорони здоров'я. При цьому важливо виходити з того, що на певному етапі питання вітальної безпеки як складової національної безпеки переростає межі господарсько-правового контексту і набуває конституційно-правового політичного значення.

У цьому контексті, вважає автор, дуже симптоматичною є сучасна актуалізація питання про вітальну безпеку не тільки в націобезпекознавстві, а й у господарському праві. З цих позицій поглиблене вивчення механізмів господарсько-правового забезпечення вітальної безпеки має надзвичайно важливе значення для формування основ професійних засад фахівців-правознавців, зайнятих у системі охорони здоров'я.

У цих умовах, слушно зазначає автор, завданнями господарсько-правового підходу є нормативно-правове закріплення, по-перше, комерціалізації господарювання лікувально-профілактичних закладів. Цьому сприяє, з одного боку стрімкий розвиток приватної медицини, а з другого — в державних та комунальних лікувально-профілактичних закладах вже де-факто і де-юре надаються платні медичні послуги. По-друге, запровадження у державний та комунальний сектори охорони здоров'я господарсько-правового регулювання шляхом ліцензування, акредитації, надання медичних та фармацевтичних послуг на господарській основі. По-третє, забезпечення вітальної безпеки як універсальної цінності, дієві результати якої вбачаються через господарсько-правові засоби як передумови найбільш ефективного господарського результату.

Заслуговує на увагу авторська концепція, метою якої є переведення всіх відносин щодо медичного обслуговування у вартісний, контрольований,

адресний характер, з чітко визначеним суб'єктним складом та чітким розмежуванням прав, обов'язків та відповідальності учасників, який в значному ступені може бути досягнутий в рамках переведення цих відносин у систему господарсько-правового регулювання, сферу дії господарсько-правових засобів державного регулювання з урахуванням реально функціонуючих господарських відносин, а також усіх соціальних специфічних особливостей їх реалізації.

Серед недоліків рецензованої роботи слід назвати неповноту досліджень у питаннях правового регулювання якості продуктів харчування, у тому числі тих, що містять ГМО, та екологічної безпеки як чинників забезпечення здоров'я громадян.

Між тим автор свідомо не обмежує роботу нормативістсько-правовою тематикою дослідження складної та багатогранної системи охорони здоров'я, а розглядає також соціально-економічні, політичні та філософсько-соціологічні питання. Цей аналіз дає змогу висвітлити причини складного становлення ринкового середовища в галузі, формування її інститутів, створення правової парадигми регулювання суспільних відносин у бажаному напрямі.

У цілому вважаємо, що монографічне дослідження В. М. Пашкова має бути позитивно оцінено, а виявлені недоліки будуть усунути в наступних виданнях, на які, беззаперечно, заслуговує ця книга.

**Ю. С. АТАМАНОВА**, доктор юридичних наук, доцент кафедри господарського права Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого,

**В. С. МІЛАШ**, доктор юридичних наук, доцент кафедри господарського права Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого

## ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

«Вісник Національної юридичної академії України. Серія: Економічна теорія та право» передбачає публікацію робіт із відповідної тематики, у тому числі матеріалів кандидатських і докторських дисертацій.

### ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Мова статті — *українська*; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

Для публікації статті необхідно подати до редколегії:

– *рукопис статті*, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);

– *електронний варіант статті* на магнітному носії (дискета, CD);

– *анотацію* (до 10 рядків) російською та англійською мовами з ключовими словами. Анотація повинна містити конкретну інформацію про отримані результати і подаватися окремим файлом та роздрукованою на окремому аркуші;

– *рецензію* доктора наук та витяг із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза НЮАУ імені Ярослава Мудрого);

– *відомості про авторів*, роздруковані та в електронному варіанті (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, учене звання, місце роботи, посада, домашня адреса, контактні телефони, e-mail).

#### *Параметри сторінки:*

– розмір паперу — книжковий;

– поля: верхнє, нижнє, праве — 2 см; лівє — 2,5 см.

Файли поданих матеріалів повинні бути підготовлені в MS WORD 7.0/97/2003. Для набору тексту використовується шрифт Time New Roman (кегель — 14; міжрядковий інтервал — 1,5; абзацний відступ — 1,25 см).

На початку статті (до назви) ліворуч без абзацного відступу ставиться індекс УДК.

На наступному рядку по центру великими літерами (напівжирним шрифтом) набирається назва статті.

Нижче по центру курсивом указується науковий ступінь, учене звання, ініціали та прізвище автора(-ів), (наприклад: *кандидат економічних наук, доцент І. І. Іваненко*); 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 р. № 7-05/1 текст статті повинен мати такі основні елементи:

- **актуальність проблеми** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;
- **аналіз останніх джерел і публікацій**, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття;
- **формулювання цілей** статті (постановлення завдання);
- **виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- **висновки** з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в даному напрямі.

**Список літератури** друкується згідно з вимогами ВАК України (бюлетень № 3, 2008 р.). Список наводиться в кінці статті (шрифт Time New Roman, кегль 12, вирівнювання по ширині). Заголовок «ЛІТЕРАТУРА» (шрифт Time New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту 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 редакційної колегії 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 редакційної колегії з порушенням зазначених вимог, не реєструються і не розглядаються, а повертаються авторам на доопрацювання.

Тираж 100 прим.  
Видавництво «Право» Національної академії правових наук України  
Адреса: Україна, 61002, м. Харків, вул. Чернишевська, 80

(Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів  
видавничої продукції — серія ДК № 559 від 09.08.2001 р.)

Віддруковано СПДФО Білетченко  
(057) 758-35-98