

# Вісник

Національної юридичної академії України  
імені Ярослава Мудрого

Серія: Економічна теорія та право

*Збірник наукових праць*

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

**№ 2/2010**

Харків  
«Право»  
2010

*Рекомендовано до друку вченою радою Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого (протокол № 12 від 30 червня 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. — № 2. — 192 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 АПрН 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

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

<i>Макуха С. М.</i> Взаємозалежність економіки і права в процесі підготовки юристів .....	5
<i>Федулова Л. І.</i> Технологічний імператив стратегічного управління національною економікою.....	13
<i>Марченко О. С.</i> Національна інноваційна система як інтегратор знань .....	24
<i>Левковець О. М.</i> Перспективи забезпечення інноваційної спрямованості інвестицій в Україні .....	35
<i>Шевченко Л. С.</i> Логіка найманої праці в термінах транзакційних витрат .....	47
<i>Овсієнко О. В.</i> Циклічність людського розвитку.....	58
<i>Бронницький О. М.</i> Соціально-економічні аспекти ноосферізації господарської культури.....	66
<i>Бронницька В. В., Лизогуб В. А.</i> Сімейні сільські господарства як фактор духовного та матеріального виробництва.....	74
<i>Чуприна О. О., Чуприна О. А.</i> Міжнародні інтегральні оцінки як інструмент аналізу місця та перспектив України в сучасному світі .....	82

## ПРАВО

<i>Адамюк Д. І.</i> Сучасні підходи Європейського Союзу до стимулювання інноваційних процесів.....	92
<i>Кочергіна К. О.</i> Організаційно-правові форми господарських товариств у контексті розвитку економічних відносин.....	105
<i>Кузьміна М. М.</i> Особливості правового забезпечення якості продукції в Європейському Союзі та рамках світової організації торгівлі .....	116
<i>Масляєва К. В.</i> Господарсько-правові засоби державного регулювання діяльності інституційних інвесторів .....	127
<i>Хорт Ю. В.</i> Дискваліфікація як форма відповідальності директорів компаній.....	136
<i>Чайкін І. Б.</i> Державна політика у сфері правового регулювання ринків страхових послуг: перехід до попереджувального (пруденційного) регулювання страхової діяльності.....	147
<i>Пашков В. М.</i> Аксіологічні засади господарсько-правового впливу на регулювання відносин у сфері охорони здоров'я .....	154

<i>Письменна К. С.</i> Законодавчі аспекти реалізації морської доктрини в Україні.....	166
<i>Костюченко О. Є.</i> Трудовий договір чи найм: проблеми праворозуміння.....	174

### **НОВІ ВИДАННЯ**

Федулова Л. І. Економіка знань : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Любов Іванівна Федулова; НАН України; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. — К., 2009. — 600 с. ....	185
Броницький О. М. Господарська культура як фактор сучасного суспільного відтворення : монографія / О. М. Броницький, В. В. Броницька. — Полтава : Скайтек, 2009. — 165 с. ....	187
<b>Інформація для авторів</b> .....	189

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

---

УДК 378.1

## ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ І ПРАВА В ПРОЦЕСІ ПІДГОТОВКИ ЮРИСТІВ

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

*Проаналізовано взаємозв'язок економіки і права в контексті підготовки юридичних кадрів. Доведено необхідність підвищення якості економічної підготовки юристів і визначено основні напрями розв'язання цієї проблеми. Особливу увагу приділено підвищенню ролі і значення економічних знань у процесі правотворчої діяльності.*

***Ключові слова:** економіка, право, економічна політика, реформування, нова педагогічна модель.*

***Актуальність проблеми** викликана значними втратами українського суспільства внаслідок світової фінансово-економічної кризи, глибина якої продемонструвала слабкість інституціональної системи нашої держави. Серед складових рейтингу України щодо її конкурентоспроможності (розмір ринку, стан освіти, ефективність ринку праці, інноваційний потенціал, інфраструктура, макроекономічна стабільність, ступінь розвитку фінансового ринку, технологічний рівень та ін.) останнє, 115 місце належить якості інститутів.*

*Саме інституціональна неспроможність значною мірою не дає змогу оптимально здійснювати експортно-імпортні операції, залучати масштабні внутрішні та зовнішні інвестиції, що забезпечують структурну перебудову економіки та можливість впровадження інноваційної моделі економічного розвитку. Остання, на нашу думку, значною мірою зумовлена недостатньою економічною підготовкою юридичних кадрів у системі законодавчої та виконавчої влади.*

***Аналіз останніх джерел і публікацій.** Проблеми взаємозв'язку економіки і права та його вплив на здійснення суб'єктивних прав і обов'язків розглядалися в роботах М. Бердяєва, Л. Ерхарда, В. Косинського, Р. Лівшиця, К. Маркса, Н. Михайлової, Т. Осадчого, А. Петрова, А. Піголкіна, К. Поппера, В. Рижикова, М. Туган-Барановського, М. Фрідмана, Ф. Хайєка, В. Хропаню-*

ка та ін. Дослідження спрямовувалися на аналіз впливу економічного стану суспільства на параметри правової системи, включаючи правосвідомість громадян, законодавство, ефективність його реалізації. Значна увага приділялася також зворотному впливу норм права на ефективність господарювання і соціально-економічний прогрес.

**Формулювання цілей.** Однак численні роботи щодо зазначеної проблематики не торкалися взаємозв'язку економіки і права в контексті підготовки юридичних кадрів, від рівня професіоналізму яких значною мірою залежить добробут суспільства. Саме тому автор статті ставить за мету: довести необхідність посилення економічної підготовки юристів, визначивши основні напрями розв'язання цієї проблеми.

**Виклад основного матеріалу.** Встановлення взаємозв'язку між економікою і правом — надзвичайно складне методологічне і практичне питання. Відомо, що в нормах права відбиваються та фіксуються принципи організації економічної системи, інтереси різних груп населення і суб'єктів господарювання. Більш того, правові норми (закони, укази, інструкції) є однією із форм управління і регулювання економічного розвитку, запровадження певної економічної політики держави. У цьому плані юриспруденцію можна розглядати як безпосереднє продовження економічної науки, а державу — як економіко-правовий інститут, що створює певні суспільні блага економічного і правового характеру, необхідні для соціально справедливого розвитку суспільства.

Як зазначав М. Туган-Барановський, метою державного регулювання є досягнення прогресивного суспільного розвитку на основі визначення і стимулювання найбільш суспільно ефективних галузей народного господарства [1, с. 13]. Отже, законодавство та інші правові норми не можуть відриватися від об'єктивних економічних умов і щоденних потреб суб'єктів господарювання. Так, відомий український політеконом минулого століття, фахівець з аграрних проблем, професор В. Косинський уважав, що право має спиратися на наявні сили суспільства, повинно рахуватися з цими силами і законами їх розвитку, йти їм назустріч.

З другого боку, залишати суспільні сили без відповідної юридичної організації — значить не давати їм виходу, що може призвести до відсталості у розвитку певних сторін суспільного життя або навіть іноді викликати надзвичайно тяжкі суспільні потрясіння. «І те, і інше рівноцінно суспільному лихові». Ті інститути суспільного життя (включаючи й правові. — С. М.), які не базуються на суспільних потребах та силах, за словами В. Косинського, «змиваються історичною течією життя».

Один із провідних політологів сучасної Росії М. Н. Марченко зауважує: «Зрозуміло, можна й потрібно сперечатися з тими положеннями теорії першості економіки над державою і політикою, які абсолютизують економічний

чинник, намагаються пояснити всі явища, що відбуваються в суспільстві, і події лише економічними причинами, ототожнюють соціальне з економічним та ін. Але не можна заперечувати те, що було багаторазово підтверджене самим життям, багатовіковою історією розвитку людського суспільства і у цьому сенсі стало очевидним. А саме — що економічний розвиток в остаточному підсумку, в загальному і цілому, визначає собою основні тенденції і напрямки політичного, ідеологічного, духовного розвитку суспільства, а не навпаки» [2, с. 135–136].

На думку фахівця в галузі теорії держави і права В. Н. Хропанюка, «з одного боку, економічні потреби суспільства об'єктивно породжують необхідність правової форми регулювання економічних відносин, юридичного закріплення і охорони різних форм власності. З другого боку, правова форма економічних відносин є не просто необхідністю, а виконує активну організуючу функцію і тому глибоко проникає в економічне життя суспільства як важливий компонент механізму економічних процесів» [3, с. 143].

Отже, оскільки право разом з економічною теорією формують економічну політику держави, останню слід розглядати як економіко-правовий інститут, що створює певні суспільні блага економічного і правового характеру, необхідні для соціально справедливого розвитку суспільства.

Тісний зв'язок та взаємозалежність зазначених життєво важливих наук дозволяють зробити висновок про те, що представники законодавчої влади, ухвалюючи життєво важливі закони у галузі господарського життя, мають бути економічно освіченими. Відомо багато історичних прикладів, коли синтез економічних і правових знань керманців держави та їх команд давав змогу проводити економічні реформи, здатні досягати видатних результатів і вести суспільство шляхом прогресу до соціально-економічного процвітання.

Так, у 20-ті роки ХХ ст. прекрасна юридична та економічна освіта, здобута у Парижі Григорієм Сокольниковим — народним комісаром фінансів, дозволила в короткий строк здійснити грошову реформу в Росії. Її результатом стала стабільна грошова одиниця. Червонець шанувався і був більш вагомою валютою, ніж долар. Однак успіх грошової реформи ґрунтувався на реформуванні економіки, подоланні наслідків «воєнного комунізму».

Економічна реформа Г. Сокольникова передбачала:

- 1) прискорений розвиток селянського господарства;
- 2) створення ємного внутрішнього ринку, що дозволило розвивати експорт сільськогосподарської продукції, забезпечити загальне зростання виробництва і торгівлі;
- 3) формування ринку для легкої промисловості на основі розвитку селянського господарства;
- 4) нагромадження коштів для важкої індустрії шляхом розвитку легкої промисловості разом із зростаючим землеробством.

Ця реформа ґрунтувалася на використанні цивілізованих форм господарювання (банки, біржа, цінні папери). Вона за визначенням була протилежною тому напрямку, яким пішла наша історія: загнати селян у колгоспи, довести до голодомору, але швидко зібрати кошти для індустріалізації.

Інший великий реформатор — Микола Кондратьєв. Здобув юридичну освіту в Петербурзькому університеті, але став відомим усьому світові економічним пророком. Глибокі знання права та економіки дозволили йому прогнозувати розвиток світової економічної кон'юнктури на 40–50 років. Його методологією користується світова економічна наука й дотепер. Свого часу цим людям довелося виправляти помилки В. Леніна щодо економічної політики, які, до речі, він сам усвідомив, і запропонував перехід від «воєнного комунізму» до нової економічної політики. На жаль, доля не залишила йому часу для її завершення.

Зазначені історичні факти не тільки свідчать про важливість поєднання економічних та юридичних знань представників політичної еліти, але й підкреслюють роль і значення особистості в історії розвитку національної та світової економік. Економічна історія переконливо доводить, що тільки ті програми, які побудовані на ґрунтовній якійсь юридичній освіті, глибоких дослідженнях світової економічної практики, здатні забезпечити успішне реформування економіки.

Реформи — це доленосні, радикальні зміни у житті суспільства. Вони потребують усвідомлення ступеня взаємозалежності економіки і права, гармонійного способу їх взаємодії. Серед них особливе місце посідають ті, що конкретизують і закріплюють економічні відносини, передбачені певною економічною політикою держави, тобто виступають формою управління і регулювання економічних процесів. Протягом століть економічна теорія виконує роль лоцмана щодо економічної політики держави, обґрунтовуючи економічну поведінку всіх гілок влади, кожного суб'єкта господарювання. Реалізуючи внутрішню та зовнішню економічну політику, держава впливає на різні сторони економічного життя, застосовуючи як адміністративно-правові, так і суто економічні важелі впливу.

Відсутність гармонійної взаємодії економіки і права з усією силою драматизму виявилася на усіх етапах невдалого реформування аграрного сектору України, коли застосування правових документів, що передбачали реструктуризацію колективних сільськогосподарських підприємств і на їх основі створення юридичних осіб ринкового типу, були або передчасними, або запізними.

При всій загальновідомій неефективності колгоспного виробництва воно забезпечувало зайнятість працівників села і наявність соціальної інфраструктури. Руїнації зазначеної організаційної форми мали б передувати заходи,



спрямовані на завершення роботи з економічного оцінювання землі, створення низки кооперативів з обслуговування виробництва і збуту продукції, підготування нормативно-правових актів, що забезпечують прозорість та ефективність створення ринку землі.

Отже, на нашу думку, саме невідповідність законодавчого регулювання земельних відносин поточним потребам економічного розвитку аграрного виробництва призвела до криміналізації відносин власності на землю та загострення соціально-економічних проблем сільського господарства.

Іншим, але не останнім прикладом невідповідності поточного законодавства потребам економічного розвитку можуть слугувати документи, що практично ліквідували спеціальні (вільні) економічні зони (СЕЗ) в Україні. Чи була потреба саме в такій формі організації економіки, коли приймалися відповідні закони щодо створення та функціонування зон? Так, СЕЗ, особливо технологічного спрямування, у всьому світі довели свою високу ефективність як засіб розв'язання проблем депресивних територій, залучення іноземного капіталу та реалізації інноваційної моделі держави.

Однак, починаючи з 2005 р., СЕЗ в Україні відповідними законодавчими актами позбавили наданих їм пільг, що практично припинило їх існування. Зазначена форма організації економіки була принесена в жертву фіскальній доцільності. Цей факт свідчить не тільки про невідповідність правового регулювання об'єктивним потребам економічного розвитку, а й про нестабільність законодавства. Наразі відчуття значної ролі технологічних СЕЗ у забезпеченні вкрай необхідного інноваційного розвитку держави спонукало її керівників відновити технологічні зони.

Наведені факти свідчать про те, що сьогодні одним із найважливіших пріоритетів державної політики є підготування і підвищення освітнього рівня держслужбовців, особливо управлінської еліти. Необхідно, щоб керівники і економісти з європейською освітою, вільним володінням іноземною мовою, знанням кодексу дипломатичних та міжнародних переговорів стали правилом, а не винятком з нього [4, с. 216].

Отже, нормативно-правові акти в умовах трансформації суспільства мають бути високоякісним продуктом юристів-фахівців у галузі господарського, фінансового, міжнародного приватного та інших галузей права. Дієвість та ефективність законодавчих актів у сфері господарювання значною мірою залежать від економічної підготовки юристів. Саме тому юридичні навчальні заклади мають приділяти особливу увагу підвищенню ролі і значення економічних знань у процесі правотворчої діяльності, глибокому вивченню економічних проблем перехідної економіки, напрямам структурної перебудови економіки, проблемам економічної глобалізації.

Зазначені завдання мають реалізуватися на основі відповідної педагогічної моделі і нових педагогічних підходів згідно з досвідом провідних країн світу. Ця модель включає:

самостійність і аналітичність мислення;

акцент на вивчення та розуміння, а не на запам'ятовування інформації; вміння знаходити дані, оперувати ними і розвивати аналітичні можливості; міждисциплінарність у підготовці;

емпіричну освіту (на основі узагальнення емпіричного досвіду), освіту в реальних умовах і проблемно орієнтоване навчання.

З перелічених компонентів особливе значення мають проблемність та міждисциплінарність. Особливий акцент на цьому принципі робить академік Академії економічних наук України, професор В. Оскольський: «Економічна наука зобов'язана включати у свій предмет і знання всіх інших наук та сфер діяльності, тобто виступати синергетичною наукою, яка формує у людей інноваційний, ноосферний світогляд, здатність мислити глобально, а діяти локально — в інтересах своєї країни і свого народу» [5, с. 11].

Лауреат Нобелівської премії 2009 р. в галузі економіки Елінор Остром вважає, що глобальні масштаби процесів і взаємозалежності різних країн потребують адекватного регулювання, відсутність якого викликало сучасну світову фінансово-економічну кризу. Низьку якість управління світовими економічними процесами вона значною мірою пояснює тим, що всі дисципліни суспільних наук занадто зосереджені на своїх власних напрямках. Тому необхідно переходити міждисциплінарні кордони, будувати мости і поважати інші напрями діяльності. Наразі — це найбільший виклик для університетів [6, с. 13].

Не менш актуальною є організація проблемного навчання. У сучасному світі важлива не кількість інформації, а систематизація та аналіз, використання на практиці для застосування у різних життєвих ситуаціях. Велике значення мають формування компетенції, розвиток критичного мислення, стимулювання безперервної самоосвіти [7, с. 3]. На нашу думку, Болонська система навчання має всі передумови для реалізації зазначених принципів. Кожна тема з курсу економічної теорії мусить ставити економічні проблеми і пропонувати студентам знайти юридичні підходи до їх розв'язання.

Спрямованість Болонської системи на самостійну роботу в умовах доступності інформації (Інтернет) може позитивно позначитися на вивченні і засвоєнні таких спецкурсів, які доцільно включити в навчальні програми: «Необхідність на напрями структурної перебудови економіки України», «Міжнародні економічні відносини», «Україна в системі міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації», «Євроінтеграція». Такі поглиблені економічні знання стануть найважливішим чинником професіоналізму. Зазначені

спецкурси мають бути лекційними і невеликими за обсягом. Остання лекція може проводитися у вигляді конференції. Контроль може здійснюватись у формі заліку.

Ми знаємо, що Болонська система ставить за мету залучення студентів до наукової діяльності, самостійного мислення. Однак поки що реферати та інші форми самостійної роботи часто мають формальний характер. Як зробити їх творчими? Це велике питання. Мабуть, для відповіді на нього необхідно мати додаткові години для обговорення зі студентами проблем, які визначені в наукових роботах, а також для публічного захисту цих робіт. На нашу думку, для поліпшення економічної підготовки юристів було б доцільним увести державний іспит з економічної теорії.

Слід зауважити, що в нашій державі і країнах ближнього зарубіжжя є приклади успішного поєднання економічних знань та юриспруденції. Показовим у цьому контексті є досвід юридичного факультету Київського національного економічного університету. Декан факультету, доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАН України В. Опришко зазначив: «За радянських часів у галузі юриспруденції готували фахівців для роботи в судових, судово-слідчих установах, а також для роботи в місцевих радах... Таким чином, більшість юристів працювали в судово-кримінальній сфері. Сьогодні ж на перший план виходить підготовка юристів для роботи в господарській, позитивній, а не каральній сфері. Випускники нашого факультету працюють в юридичних фірмах, банківських установах, на підприємствах, у державних установах. Багато серед них адвокатів і нотаріусів. Одне слово, вони — фахівці, здатні здійснювати юридичне забезпечення суспільних відносин в економічній та соціально-політичній сферах» [8].

Студенти вивчають цикл таких фундаментальних економічних дисциплін: політекономія, інформатика і комп'ютерна техніка, економіка підприємства, міжнародна економіка, бухгалтерський облік, фінанси, гроші та кредит, менеджмент. Цикл професійно орієнтованих дисциплін включає зовнішньоекономічну діяльність, інвестування.

**Висновки.** Необхідність прискорення процесу реформування національної економіки в напрямі її структурної перебудови на основі реалізації інноваційної моделі потребує відповідних змін у педагогічних підходах. Нові освітні моделі спрямовані перш за все на міждисциплінарність, проблемність навчального процесу та його максимальне наближення до вимог життя.

Поєднання економічних та юридичних знань дає змогу спрямувати навчальний процес на якісну підготовку фахівців, здатних орієнтуватись у мінливому глобальному світі, оперативно приймати рішення щодо методів і напрямів реструктуризації суспільства, розбудови суверенної, демократичної, соціальної, правової держави.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Туган-Барановський М. Основы политической экономии / М. Туган-Барановський. — 4-е изд., перераб. — Пг. : Изд. юрид. кн. склада «Право», 1917. — 540 с.
2. Марченко М. Н. Теория государства и права : учеб. для вузов / М. Н. Марченко. — М. : Юрид. лит., 1996. — 432 с.
3. Хропанюк В. Н. Теория государства и права : учеб. пособие для высш. учеб. заведений / В. Н. Хропанюк ; под ред. Стрекозова В. Г. — М. : ИПП «Отечество», 1993. — 344 с.
4. Економіка знань — модернізаційний проект України / за ред. В. М. Гейця, В. Н. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. — К. : Фенікс, 2007. — 542 с.
5. Сокольський В. Україна має потенціал, щоб вийти з кризи сильною і конкурентоспроможною / В. Сокольський // Уряд. кур'єр. — 2010. — № 78.
6. Генри А. Больше велосипедных дорожек! / А. Генри, Д. Ярош // Инвест-газета. — 2009. — 2–8 листоп.
7. Будемо серед кращих за освітою // Уряд. кур'єр. — 2010. — № 70.
8. Опришко В. Юридична освіта за світовими стандартами [Електронний ресурс] / В. Опришко. — Режим доступу: [www.justinian.com.ua/autor.php?id=310](http://www.justinian.com.ua/autor.php?id=310)

### ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ ЮРИСТОВ

Макуха С. Н.

Анализируются взаимосвязи экономики и права в контексте подготовки юридических кадров. Доказывается необходимость повышения качества экономической подготовки юристов и определяются основные направления решения этой проблемы. Особое внимание уделяется повышению роли и значения экономических знаний в процессе правотворческой деятельности.

**Ключевые слова:** экономика, право, экономическая политика, реформирование, новая педагогическая модель.

### INTERDEPENDENCE OF THE ECONOMY AND RIGHT IN PROCESS OF TRAINING LAWYER

Makuha S. N.

The Article contains the analysis an intercoupling the economy and right in context of training the lawyer. The need of increasing quality economic education lawyer is proved. The main trends of the decision given problems are defined Emphases increasing dug and importances of the economic knowledges in process of legislative activity is spared.

**Key words:** economy, right, economic policy, reformation, new pedagogical model.

УДК [338.242.2:330.341.1](477)

## ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ІМПЕРАТИВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

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

*Розкрито роль та значущість технологічного чинника в системі соціально-економічного розвитку суспільства. Проаналізовано характер впливу технологічних інновацій на виникнення глобальної фінансово-економічної кризи. Обґрунтовано положення про необхідність урахування технологічного імперативу як основного чинника розроблення та реалізації стратегії соціально-економічного розвитку економіки України.*

***Ключові слова:** технологічний імператив, технологічний розвиток, стратегія соціально-економічного розвитку, науково-технологічний потенціал.*

***Актуальність проблеми.** В умовах прискорення чергового етапу науково-технологічного прогресу, викликаного характером дії глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., актуальною постає проблема значущості цілеспрямовуючого управлінського впливу на перебіг соціально-економічних процесів, що вимагає відповідного методологічного інструментарію, здатного поглибити та конкретизувати підходи до обрання альтернативних варіантів стратегічної поведінки на всіх щаблях державної влади, враховуючи технологічний чинник як каталізатор і рушійну силу забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на внутрішньому і зовнішньому ринках.*

*В умовах України фактично й до цього часу відсутня системна методологія стратегічного управління соціально-економічним розвитком, яка давала б можливість активно скеровувати власний рух, мінімізуючи небажані та непередбачувані чинники. Зазначене підтверджується, зокрема, фактично перманентною соціально-економічною, екологічною, а в останні роки як законодавчою ще й технологічною кризою.*

***Аналіз останніх джерел і публікацій.** Аналіз літературних джерел показує, що переважна частина світового наукового доробку у сфері стратегічного управління має своїм об'єктом організації, зокрема великі корпорації (І. Ансофф [1], П. Друкер [2], О. Ідрисов [3], Р. Кох [4] та ін.), в той час як методології розроблення і реалізації стратегій розвитку соціально-економічних систем більш високого рівня приділяється досить мало уваги. Суттєвий внесок в сучасне наукове бачення цих питань зроблено, зокрема, українськими вченими О. Білорусом [5], Б. Гаврилишиним [6], В. Геєцем [7], М. Єрмошен-*

ком [8], Я. Жаліло [9]. І хоч у більшості робіт належну увагу відведено інноваційним чинникам економічного зростання в перспективі, все ж чинник технологій як основа зміни економічного базису суспільства не знайшов глибокого обґрунтування, перш за все з позицій економічної теорії.

**Формування цілей.** Мета статті — розкрити сутність технологічного імперативу<sup>1</sup> соціально-економічного розвитку та проаналізувати характер впливу технологічних інновацій на виникнення глобальної фінансово-економічної кризи для обґрунтування положення про необхідність урахування технологічного чинника як основного чинника розроблення та реалізації стратегії розвитку економіки України.

**Вклад основного матеріалу.** Ретроспектива показує, що формування технологічних теорій на початку ХХ ст. протікало головним чином у формі розроблення технократичних концепцій, започаткованих на ідеях А. Берлі, Дж. Бернхема, Т. Веблена, Г. Мінса. Зокрема, положення сучасних технологічних теорій почали складатися в 40-х роках ХХ ст. під впливом низки робіт П. Друкера, а потім Р. Арона, Дж. Гелбрейта, К. Ланкастера, Ф. Махлупа, Ч. Рейча, Ж. Ж. Серван-Шрейбера, А. Тоффлера, Т. Шульца. Сутність впливового значення технологій на забезпечення економічного зростання одержала теоретичне обґрунтування в низці економічних ідей і теорій таких авторів, як Р. Лукас, Б. Лундваль, М. Портер, П. Ромер, К. Фрімен. Згодом набули розвитку концепції «нового індустріального суспільства», «постіндустріального суспільства», «економіки знань», «інформаційної економіки», «нової економіки» Д. Белла, Р. Гордона, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, М. Кастельса, С. Ландефельда, Дж. Несбітта, Л. Туроу, Б. Фраумені, П. Ебурдіна та ін.

Серед російських учених, що визначили періодичність техніко-економічного розвитку, досліджували розвиток технологічних укладів у національній економіці, а також явище «нової економіки», можна назвати А. Варшавського, С. Глазьева, М. Делягіна, В. В. Івантера, М. І. Комкова, Б. Кузика, Д. Львова, В. Іноземцева, В. Маєвського, Р. Нижегородцева, Ю. Яковця та ін. Зокрема, заслуговують на увагу праці І. Бойко про природу і роль технологічних інновацій, Б. Кузика і Ю. Яковця стосовно прогнозу інноваційно-технологічного розвитку Росії на період до 2050 р., В. Оболенського про роль технологічного суперництва в світі, К. Багриновського, який розробив і запропонував механізми управління технологічним розвитком на макро- та мезорівнях. Серед наукових робіт українських авторів заслуговують на увагу теоретико-методологічні аспекти технологічних змін Ю. Бажала, прогнозні розробки

---

<sup>1</sup> *Імператив* (лат.) – вимога, наказ, закон; з появою кантівської «Критики практичного розуму» імператив – це загальнозначуще моральне приписання на противагу особистому принципу (максимі); правило, що виражає повинність (об’єктивний примус поводитися так, а не інакше); за Кантом: «Поводься так, щоб твоя поведінка могла слугувати зразком загального законодавства».

колективу вчених під керівництвом Б. Малицького та методологічні засади розроблення державних науково-технічних програм В. Геєця, М. Якубовського, В. Семиноженка.

Отже, сьогодні накопичено значний масив наукового знання щодо пошуку шляхів обґрунтування технологічного чинника економічного зростання. Тому, аби не повторюватись і в той же час конкретизувати та ідентифікувати категорійний апарат у даній сфері предметного дослідження (а практика показує, що в українському політикумі, соціумі та навіть науковому середовищі й до цього часу відсутні узагальнені підходи до узгодженого розуміння первинних означень — семантичних кодів), виникає потреба у виявленні характерних особливостей деяких із них.

Так, поширеного застосування набув термін «технологічний імператив». З позицій економічної теорії і практики більшість авторів пов'язують його з особливістю виробничої діяльності, констатуючи, що в основі її структуризації, яка визначає її віднесення до того чи іншого класу або групи, лежить технологія. Отож, з технологічної точки зору виробництво подається як сукупність практичних завдань, кожне з яких розподіляється на складові таким чином, щоб можна було застосувати систематизовані знання для одержання бажаного результату. Ця властивість і є змістом технологічного імперативу [10].

Досить актуальним і часто вживаним на сьогодні (в умовах кризи) є термін «технологічний базис», тісно пов'язаний з технологічним способом виробництва. Нагадаємо, що з точки зору економічної теорії ця категорія охоплювала спосіб поєднання різних компонентів у системі продуктивних сил людини і технічних засобів праці. Одним із варіантів пошуку сучасного підходу до її тлумачення є категоріальне відображення тих рушійних сил, які лежать в основі сучасних технологічних застосувань. Якщо говорити про сучасний технологічний розвиток, то цілком очевидно, що головною з цих сил є наука.

У найбільш узагальненому розумінні базис являє собою матеріальне утворення і за своєю природою стосується різних сфер суспільного буття. Так, з погляду цивілізаційного підходу у фундаменті цивілізації в цілому і кожному з її ступенів лежить техніко-технологічний базис, у зв'язку з чим виокремлюють три ступені розвитку цивілізації: землеробський, індустріальний та інформаційно-комп'ютерний. В основі ж формації лежить базис економічний, тобто сукупність виробничих відносин. Викликає зацікавленість у цьому контексті теорія «локальних» цивілізацій англійського історика А. Тойнбі, який дає власне визначення цивілізації — «сукупність духовних, економічних, політичних засобів, якими озброєна людина в її боротьбі із зовнішнім світом». А. Тойнбі створив теорію історичного кругообігу культури, подаючи всесвітню історію як сукупність окремих замкнутих і своєрідних цивілізацій, кількість яких варіювалася від 14 до 21. Кожна цивілізація, подібно організму,

проходить стадії зародження, зростання, кризи (надлому, розкладання). На основі цього він вивів емпіричні закони повторюваності суспільного розвитку, рушійною силою якого є еліта, творча меншість, носій «життєвого пориву».

Як показують останні події, в умовах різкого загострення у світових масштабах проблеми дефіциту енергетичних та інших природних ресурсів сподівання на сталий розвиток національних господарюючих систем у довгостроковій перспективі можуть бути пов'язані лише з освоєнням глибинного потенціалу нових знань і втіленням їх в технологічні інновації, що дозволяють задіяти знаннємісткі технології і багаторазово підвищити продуктивність економіки. У цьому контексті зростає значення організації та проведення на національному рівні роботи у галузі технологічного прогнозування. До того ж саме цей вид прогнозування сьогодні у багатьох країнах світу сприймається як системотворча компонента у стратегічному прогнозуванні і програмуванні розвитку економіки.

За умови, коли людство вступає в суспільство, засноване на знаннях, базою будь-якого виду діяльності стають науково-технологічні досягнення — результати фундаментальних і прикладних досліджень, винахідницької діяльності, дослідно-конструкторських робіт. Для одержання соціального та економічного або іншого ефекту наукові знання повинні бути втілені за допомогою інновацій та інвестицій у принципово нові чи вдосконалені системи машин, технологічні процеси, джерела енергії та ін. Звідси процес прогнозування, стратегічного планування і відповідного програмування має охоплювати весь ланцюжок «наукова ідея — об'єкт права інтелектуальної власності — комерціалізація — нові технології» і започатковуватися на методах пізнання, враховуючи теорію інноватики і закономірності науково-технологічного та інноваційного розвитку.

У цьому контексті погоджуємося з думкою Ю. М. Бажала [11], згідно з якою «узагальнення історичного досвіду різних країн переконливо доводить, що чинники об'єктивного відторгнення економічних реформ передусім пов'язані з неспроможністю суспільства забезпечити потік науково-технічних інновацій, опанування та поширення нових технологій. Тому ефективний перехід до ринку і реалізація відомих принципів функціонування розвинених економік майже неможливі без розв'язання проблеми забезпечення умов для технологічних змін і прискорення інноваційного процесу».

Практика багатьох успішних економік світу показує, що в умовах виведення суспільства з кризового стану найважливішим чинником, здатним нейтралізувати дії ресурсних обмежень, є технологічний прорив — освоєння і поширення технологій останніх поколінь — п'ятого і шостого технологічних укладів, посилення уваги до експериментальної бази сьомого технологічного укладу. Такий прорив неможливий без активної підтримки державою базисних



інновацій і освоєння відповідних ринкових інноваційних ніш. При нормальному плині кризи скорочення економічної активності не торкається прогресивних виробництв нового технологічного укладу, що мають потенціал зростання і здатні стати «локомотивами» майбутнього розвитку. Навпаки, відбуваються «творче руйнування» наявної технологічної структури, її модернізація на основі розширення нового технологічного укладу, що створює нові можливості для посткризового економічного зростання.

Проблеми технологічного розвитку постають актуальними крізь призму світової економіки та локальні економічні кризи. Дехто пояснює економічну кризу як фатальне циклічне явище. Але вона є насамперед наслідком несвоєчасних технологічних змін [12]. Новітнім підтвердженням сказаному виступає характер сучасної глобальної світової кризи, наслідки якої для тих країн, що «спізнюються», виявилися найбільш жорсткими.

Проте й самі технологічні зміни набувають усе більш розмитого і важко-ідентифікованого характеру, не вписуючись у звичні ритми науково-виробничих і технологічних циклів. Зокрема, якщо раніше відновлення основних фондів займало десятиліття, то сьогодні на передових рубежах НТП устаткування змінюється протягом декількох років. Багато видів інтелектуальної діяльності, що вносять вагомий унесок у приріст ВВП, взагалі не вимагають устаткування. За свідченням експертів, нині в США приблизно 45 млн чоловік використовують як засіб виробництва тільки свій інтелект, підкріплений персональним комп'ютером [13].

Слушною є думка експертів у галузі Форсайту [14] стосовно того, що сьогодні принцип домінування окремої економічної теорії втратив свою ключову роль, взаємодію різних економічних шкіл на практиці зведено до спрощених заходів. Зокрема, кейнсіанство було зведено до кривої Філіпса (відображує залежність між безробіттям і інфляцією), і перевага стала надаватися нерегульованому вільному ринку. Коли ж ця теорія не підтвердилася на практиці, концепція кейнсіанства була зруйнована. Після того, як заходи щодо контролю за пропозицією грошей виявилися недовірними, діяльність, заснована на грі на різниці обмінних курсів, обмежилася єдиним заходом державного регулювання — зміною облікової ставки. Отже, зв'язок з основними положеннями економічної теорії розірвався. Зазначена модель була взята на озброєння незалежними центральними банками. Інші банки відмовилися слідувати їх прикладу і не стали відкрито демонструвати свої доходи.

Якщо ж уважно дослідити витoki і характер останньої фінансово-економічної кризи, то стане зрозумілим її зв'язок з новітніми технологіями, які дають змогу впроваджувати у фінансовій системі різного роду інновації. Так, нові технології ІКТ дозволили банкам здійснювати операції з миттєвим переміщенням грошових потоків через континенти, створивши тим самим сприятливі умови

для спекулятивних операцій на світових валютних ринках. Це на початку ХХІ ст. дало змогу певним фінансовим колам розробити незвичайну інновацію — деривативи, які були покликані відгородити гравців від різноманітних ризиків. Проте на практиці вони були використані не як зниження ризику, а як новий продукт, здатний генерувати прибуток. Нові позабалансові звіти характеризувалися непрозорістю, і ніякі механізми не могли виявити те, що було насправді. Непрозорість сприяла збільшенню кількості хедж-фондів, розширенню масштабів спекуляцій і приховуванню потенційних погроз від мережевих банків. Саме в цьому й полягає один із аргументів пояснення кризи.

Вплив технології на суспільство настільки великий, що це дає підстави для висування технологічного динамізму в провідну чинність суспільного розвитку в цілому. Значна частка наукового знання в сучасних індустріально розвинених країнах використовується для створення високорозвинених технологій. З цих позицій заслуговують на увагу теоретико-методичні підходи німецького вченого Діхтера І. Г. Шнайдера, який пропонує, зокрема, у процесі розроблення стратегії технологічного розвитку враховувати такі *технологічні рамкові умови*: 1) *переривність технологічного розвитку та динаміку* зміни технологій: на ринках проходять технологічні стрибки, тобто здійснюється турбулентність технологічного розвитку, що являє собою підвищений та важко оцінюваний ризик, і до того ж технологічні ноу-хау застарівають настільки ж швидко, як і виробниче обладнання; 2) *злиття* традиційно розмежованих *технологічних сфер* (концепція СІМ — комп'ютерне інтегроване виробництво, що передбачає комплексне використання виробничої, транспортної, комунікаційної, комп'ютерної, робототехніки та ін.); 3) *зростання складності технологій*, що викликано в тому числі збільшенням обсягу технологічних інновацій, зростаючим злиттям різних за напрямками діяльності компаній [15].

На думку багатьох експертів, якщо ХХ ст. було століттям *hih-tech* — високих технологій у сфері промисловості, бізнесу, сільського господарства, то ХХІ ст. має всі шанси стати століттям *high-lmme* — технології розвитку, використання, ефективного управління можливостями людини і суспільства.

Довгострокові перспективи суспільного розвитку України в законодавчих документах державної влади пов'язуються з кардинальним підвищенням науково-технологічного рівня виробництва, створенням економічної системи, орієнтованої на інтенсивне добування нових знань та їх активне застосування у виробничій діяльності. Однак стан у реальному житті такий, що з позицій інноваційного розвитку останні двадцять років були загублені. У той час, як багато розвинених країн зробили інноваційний сектор економіки, високі технології двигуном свого економічного зростання, Україна стрімко відставала, витрачаючи ресурс колишніх радянських заділів у сфері технологій, не розпочинаючи роботу над новими. Й до цього часу на всіх щаблях влади не

усвідомлена сутність сучасної методології та практики прогнозування, науково обґрунтованої національної технологічної стратегії і потужної науково-технологічної політики. Як і всі останні роки, так і в посткризовий період стратегічна ініціатива розвитку української економіки перебуває в руках міжнародних фінансових організацій, експортерів сировини, транснаціональних корпорацій, природних і неприродних монополій та інших впливових агентів, що за відсутності серйозної уваги до інноваційних чинників привело до фактичної деградації реального сектору економіки, зниження здатності до самостійного відтворення, зубожіння та втрати почуття вільної людини у більшій частині населення.

У червні 2006 р. на презентації фінської організації SITRA, що займається розвитком інноваційного процесу у Фінляндії, було озвучено таке визначення інновацій: «те, що дозволяє робити бізнес з технологій». Можливо, таке визначення і викликає запитання, але воно відразу ставить пріоритети і критерії інноваційної діяльності. Зокрема, дає змогу знаходити взаємозв'язки між інноваціями та технологіями як в науково-методологічному, науково-практичному аспектах, так і при розробленні та обранні технологічної політики, обґрунтовуючи її сутнісну особливість та механізми реалізації. Однак, як підкреслювалося в документі ОЕСР «Технологія і економічний розвиток — ключові взаємозв'язки», «розуміння технологічних інновацій за останній час докорінно змінилося. В “інтерактивних” моделях (в основі яких лежить процес взаємодії), що значно відрізняються від ранніх моделей, заснованих на лінійному підході, в центр уваги ставляться промислове проектування, вплив зворотних зв'язків між “спадними” (що надходять з ринкового середовища) і “висхідними” (що надходять із технологічної сфери) фазами інноваційного процесу, а також численні взаємодії і зворотні зв'язки між такими сферами, як наука, технологія та інші види діяльності, які належать до інновацій як усередині окремих фірм, так і на вищому рівні (наприклад, взаємодія між фірмами)».

Нехтуючи зазначеними положеннями при обранні стратегічного курсу, маємо несформований згідно з умовами конкурентного середовища науково-технологічний комплекс як власне джерело технологічних нововведень, де не створено середовище для закріплення придбаних у перебігу трансферу технологій, які забезпечать модернізацію виробництва та випуск конкурентоспроможної продукції, звідси — Україна постійно просувається шляхом перманентного відставання та поглиблення технологічної залежності від економічно розвинених країн.

Тож, доводиться констатувати, що в Україні до цього часу не створено належної системи науково-технологічного стратегічного планування, хоча країна має необхідний для цього кадровий потенціал і методологічне забезпечення. Не використовується належною мірою для потреб інноваційного розвитку

норма вітчизняного законодавства щодо використання методу програмно-цільового управління, зокрема, розроблення в Україні науково-технічних програм для реалізації обраних пріоритетів. Державі не вдається сформувати та впровадити активну економічну політику через нехтування загальноприйнятими у світі інструментами стимулювання науково-технологічного прогресу і відсутність механізмів генерування довгострокових інвестицій в освоєння нових технологій.

У ХХІ ст. критерієм, що характеризує ступінь розвиненості тієї або іншої країни, як і в попередній період, слугує наявність у неї відповідної кількості макротехнологій, що дозволяють випускати наукомістку, конкурентоспроможну промислову продукцію. Макротехнологіями у більш широкому сенсі називають комплекси тісно взаємопов'язаних виробництв, технологій, видів діяльності, робіт і послуг, що характеризуються відповідною цілісністю, критерієм якої виступає технологічна орієнтація на високотехнологічний, заданої якості і складності продукт, що не може бути зроблений в інших умовах; функціонально визначають адекватний рівень усіх супутніх виробництв, що, прямо не входячи у дану сукупність технологічно взаємопов'язаних видів діяльності, формують разом з нею відповідний технологічний уклад; характеризуються однорівневістю всіх задіяних технологій, видів діяльності і послуг, адекватних відповідному досягнутому рівню науково-технологічного розвитку.

Ключовою проблемою сучасного етапу розвитку національної економіки є нерозуміння значущості технологічного імперативу, а звідси й перетворення статусу науки з об'єкта директивного планового державного управління і контролю, що існує в рамках державного фінансування і забезпечення, на економічно і соціально самостійний, активний соціальний інститут. Як наслідок зазначеного маємо сьогодні той факт, що кадровий потенціал сучасної української науки і освіти залишається поза межами активного державного впливу сфери якісного відтворення, а це в свою чергу вказує на загрозу не тільки успішної реалізації нової моделі розвитку економіки, а й збереження критичної маси базових інновацій світового рівня. Через це у найгіршому становищі опинилися галузі з тривалим виробничим циклом — оборонно-промисловий комплекс, авіабудування, суднобудування та автомобілебудування. Проте саме ці галузі є локомотивами індустріального розвитку економіки, а за умови впровадження сучасних високих технологій — й постіндустріального розвитку. Саме у цих галузях до 1991 р. було сконцентровано науковий і винахідницький потенціал країни. Занепад підприємств галузей призвів до занепаду більшості творчих колективів. При цьому формальне збереження кількості колективів за роки незалежності України супроводжувалося трикратним скороченням кількості науковців та старінням винахідників і раціоналізаторів (для прикладу — рис. 1).

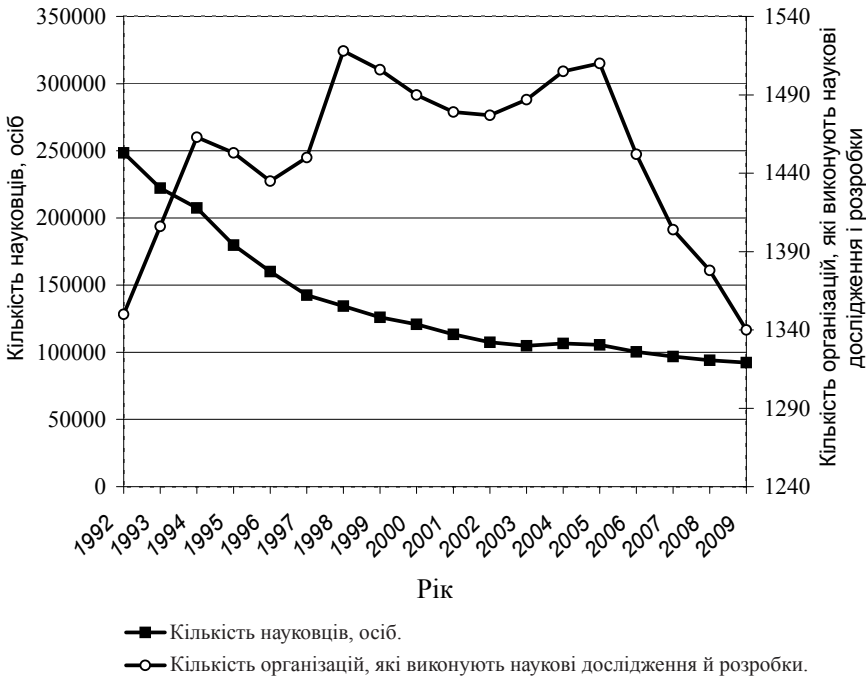


Рис. 1. Динаміка кількості наукових кадрів та організацій в Україні

Джерело: складено за даними: Наукова та інноваційна діяльність в Україні : зб. стат. / Держкомстат України. — К., 2004–2008; Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Щоб зрозуміти всю трагедію цієї ситуації, наведемо твердження відомого російського вченого О. Яковлева: «У розвитку суспільства беруть участь класи, соціальні верстви, маси людей. Технологічний прогрес зароджується в дослідницьких колективах. Але один факт незаперечний: ідеї, які рухають суспільством, великі відкриття і винаходи, що перетворюють виробництво, народжуються тільки (і тільки) в індивідуальній свідомості, тут зароджується все велике, чим пишається людство, що втілюється в його прогресі. Але творчий інтелект — це надбання вільної людини, вільної економічно і політично, що знаходить свою людську гідність в умовах миру і демократії, гарантом якої виступає правова держава» [16].

Отже, Україні, мабуть, ще довго виходити на той магістральний шлях технологічного прориву, з якого вона так швидко звернула в ейфорії самостійності на початку 90-х років ХХ ст., і сьогодні все більше від нього віддаляється, спокійно сприймаючи статус «країни наздоганяючого розвитку».

Для поліпшення ситуації одним зі шляхів слід пропонувати впровадження інституційних механізмів взаємодії між науковими і галузевими академіями та профільними організаціями виконавчої влади. У цьому контексті потрібно

узгодити положення законів України «Про вищу освіту», «Про наукову та науково-технічну діяльність» з положеннями Бюджетного, Податкового, Митного кодексів України, іншими нормативними актами, передбачивши: звільнення інвестицій в науку, що надходять від суб'єктів недержавної форми власності, від сплати ПДВ; відокремлення коштів спеціального фонду від коштів загального фонду і утримання їх на рахунках комерційних банків. Державному казначейству залишити тільки функції контролю за витратами суто бюджетних коштів; можливість створення університетами IV рівня акредитації та науковими установами Національної академії наук України та галузевих академій наук госпрозрахункових науково-дослідних інститутів, лабораторій, центрів, комплексів з частковими правами юридичної особи, у тому числі з можливістю відкриття рахунка в комерційному банку; посилення централізації планування розвитку науково-технологічного потенціалу, запровадження системи державного моніторингу наукового потенціалу (створення електронної системи моніторингу, контроль за звітністю, вилучення наукових кодів за наявності підстав, реорганізація малих підприємств та ін.).

**Висновки.** Входження людства в нове тисячоліття та нестабільний його початок, який загострив усі можливі види відносин та призвів до глобальної фінансово-економічної кризи, дали поштовх для розроблення значної кількості прогнозів, автори яких прагнуть передбачити траєкторію розвитку суспільства у майбутньому. Незважаючи на різні цілі таких прогнозів, (наприклад, побудова сценаріїв глобального розвитку цивілізації, прогнозів технологічних нововведень у конкретні галузі, впливу фінансових інновацій на світову економічну систему та ін.), вони вже тривалий час приваблюють увагу фахівців, оскільки надають відповідну інформацію для розв'язання перспективних завдань стратегічного розвитку.

Технологічний імператив сьогодні повинен стати одним із основних принципів стратегії соціально-економічного розвитку економіки України, визначати її новітній базис через систему пріоритетів і пронизувати усі положення з використанням результатів технологічного прогнозування.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление [Електронний ресурс] / И. Ансофф. — Режим доступу: <http://www.vuzlib.net/beta3/html/1/5182/>
2. Друкер П. Энциклопедия менеджмента [Електронний ресурс] / П. Друкер. — Режим доступу: <http://www.certicom.kiev.ua/dop/drucker-enz-manag.html>
3. Идрисов А. От разрозненных элементов к полноценной корпорации [Електронний ресурс] / А. Идрисов. — Режим доступу: <http://www.aup.ru/articles/management/5.htm>

4. Кох Р. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию [Электронный ресурс] / Р. Кох. — Режим доступа: <http://www.management.com.ua/strategy/str059.html>
5. Глобальні трансформації і стратегії розвитку / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко, О. М. Гончаренко та ін. ; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. — К., 1998. — 416 с.
6. Гаврилишин Б. Національна ідея, утопія чи реальна можливість? [Електронний ресурс] / Б. Гаврилишин. — Режим доступа: [http://dere.com.ua/library/ideal\\_kraina/nac\\_ideya.shtml](http://dere.com.ua/library/ideal_kraina/nac_ideya.shtml)
7. Геєць В. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. Геєць ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2009. — 864 с.
8. Єрмошенко М. М. Основні засади підвищення фінансової безпеки держави. [Електронний ресурс] / М. М. Єрмошенко. — Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/book/journal/ekon.htm#b2>
9. Жаліло Я. Теорія і практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. Жаліло. — К., 2009. — НІСД. — 334 с.
10. Dosig H. (1982): Technological Paradigms and Technological Trajectories / H. Dosig // Res. Policy. — Vol. 11. — № 3.
11. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін : навч. посіб. / Ю. М. Бажал. — К. : Заповіт, 1996. — 240 с.
12. Клебанер В. С. Перспективы и условия перехода к инновационной экономики России / В. С. Клебанер // Проблемы прогнозирования. — 2000. — № 4. — С. 154–159.
13. Мясникова Л. Смена парадигмы. Новый глобальный проект / Л. Мясникова // Мировая экономика и международные отношения. — 2006. — № 6. — С. 14–20.
14. [Электронный ресурс]: Режим доступа:<http://futureobservatory.dyndns.org/7248.htm>
15. Дихтер И. Г. Шнайдер. Технологический маркетинг / Дихтер И. Г. Шнайдер. — М. : «Янус-К», 2003. — 478 с.
16. Яковлев А. Обретая уверенность: роль знаний в постиндустриальном обществе [Электронный ресурс] / А. Яковлев. — Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2006/09/21/obretaja\\_uverennost\\_rol\\_znanij\\_v\\_postindustrialnom\\_obshhestve.html](http://www.elitarium.ru/2006/09/21/obretaja_uverennost_rol_znanij_v_postindustrialnom_obshhestve.html)

## **ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

**Федулова Л. И.**

Раскрыты роль и значимость технологического фактора в системе социально-экономического развития общества. Проанализирован характер влия-

ния технологических инноваций на возникновение глобального финансово-экономического кризиса. Обосновано положение о необходимости учета технологического императива как основного фактора разработки и реализации стратегии социально-экономического развития экономики Украины.

**Ключевые слова:** технологический императив, технологическое развитие, стратегия социально-экономического развития, научно технологический потенциал.

## **TECHNOLOGICAL IMPERATIVE OF THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY**

**Fedulova L. I.**

In the article a role and meaningfulness of technological factor is exposed in the system of socio-economic development of society. Character of influence of technological innovations is analyzed on the origin of global financial- economic crisis. Grounded position about the necessity of account of technological imperative as a basic factor of development and realization of strategy of socio-economic development of economy of Ukraine.

**Key words:** technological imperative, technological development, strategy of socio-economic development, scientifically technological potential.

УДК 330. 1: 330. 341. 1

## **НАЦІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА ЯК ІНТЕГРАТОР ЗНАНЬ**

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

*На базі знаннєвого підходу обґрунтовано роль національної інноваційної системи як інтегратора знань, що забезпечує їх створення, обмін і використання в інноваційному процесі, здійснює функцію управління знаннями.*

**Ключові слова:** національна інноваційна система, інноваційний процес, інтегратор знань, управління знаннями.

**Актуальність проблеми.** Перехід до інноваційного типу економічного розвитку є найважливішим напрямом та підґрунтям соціально-економічних перетворень в умовах як сучасної ринкової економіки, так і трансформаційної економіки інверсійного типу. У країнах з розвиненою ринковою економікою на



етапі формування постіндустріального (інформаційного) суспільства інновації перетворилися на домінуючий чинник економічного зростання, інноваційна діяльність — на базову умову суспільного розвитку, а інноваційна сфера економіки — на пріоритетний об'єкт національної економічної політики.

Для України, економіці якої притаманна значна питома вага індустріального технологічного укладу, інноваційний розвиток є тим важелем, ефективне використання якого в умовах світу, що глобалізується, забезпечить органічне включення в систему сучасних світогосподарських відносин. Становлення в Україні інноваційної моделі економічного розвитку істотно актуалізує наукові дослідження змісту, чинників, учасників і механізмів інноваційного процесу.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Національні інноваційні системи (НІС), їх структура, формування та розвиток, напрями підвищення ефективності їх функціонування є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: А. Бузгалін, В. Геєць, Л. Гохберг, О. Жилінська, Д. Кокурин, А. Нікіфоров, М. Шарко, Л. Федулова та ін.

Аналіз літературних джерел показує, що такий важливий аспект функціонування НІС, як інтеграція знань, ще не одержав необхідного рівня теоретичного обґрунтування.

**Формулювання цілей.** Метою статті є розкриття ролі НІС у забезпеченні інноваційного процесу пріоритетним ресурсом інноваційної діяльності — знаннями та інформацією. Для цього на базі знаннєвого підходу необхідно виявити і охарактеризувати функції головних структурних елементів НІС щодо інтеграції знань учасників інноваційного процесу.

**Виклад основного матеріалу.** Стадії інноваційного процесу (як у лінійних, так і у нелінійних моделях), а саме зародження інноваційної ідеї внаслідок технологічного поштовху або виклику попиту, а також спільного впливу технологічного розвитку і ринку; втілення цієї ідеї в новацію, що приймає різні форми; комерціалізація новації<sup>1</sup>; впровадження в господарську практику новації — нововведення; рутинізація нововведення, тобто його реалізація в стабільних умовах господарювання; дифузія (тиражування) нововведення тісно взаємопов'язані. Відсутність хоча б однієї з них свідчить про його незавершеність у цілому. Тому, як убачається, некоректно визначати інновацію тільки як результат впровадження наукового продукту-новації. З одного боку, впровадженню новації в господарську практику передують стадії зародження і втілення інноваційної ідеї в інтелектуальний продукт, його комерціалізація, отже, інновація виступає результатом і цих стадій інноваційного процесу.

<sup>1</sup> Важливо підкреслити, що в сучасному інноваційному процесі комерціалізація, яка забезпечує ринкове визнання інноваційної ідеї, новації, нововведення, інтегрована (вбудована) в усі його стадії. Вона здійснюється з моменту зародження інноваційної ідеї і триває аж до дифузії нововведення, швидкість і масштаби якої безпосередньо залежать від попиту на ринку інновацій.

З другого боку, досягнення фірмою якісно нового рівня ефективності і конкурентоспроможності за допомогою інновацій припускає не тільки втілення новачій, а й рутинізацію, і дифузії цих нововведень.

Отже, по-перше, інновація як науково-технічне і соціально-економічне явище є результатом використання знань усіх учасників інноваційного процесу на всіх його стадіях. По-друге, інноваційний процес базується на інтеграції знань його учасників, що передбачає їх продукування та залучення, трансформацію, обмін, накопичення та використання. Тобто, інтеграція знань у межах інноваційного процесу охоплює внутрішньостадійний та міжстадійний рухи знань (рис. 1.).

Інновації є метою і результатом функціонування НІС, яка поєднує (інтегрує) діяльність учасників усіх стадій інноваційного процесу.

Поняття «національна інноваційна система» вперше було запропоновано професором К. Фріменом, творцем Центру вивчення наукової політики при Сассекському університеті (Велика Британія) в 1987 р. у роботі «Technology Policy and Economic Performance» для обґрунтування національних розходжень у технологічному розвитку окремих країн. Наприкінці ХХ ст. концепція НІС розроблялася також Б. Лундваллом, професором університету м. Упсала (Швеція) — «Nation System of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning» (1992 р.), Р. Нельсоном, професором Колумбійського університету (США) — «National Innovation System: A Comparative Analysis» (1993 р.). Перше наукове тлумачення ця концепція одержала в 1988 р. в роботі Г. Досі, К. Фрімена, Р. Нельсона та ін. «Technical Change and Economic Theory».

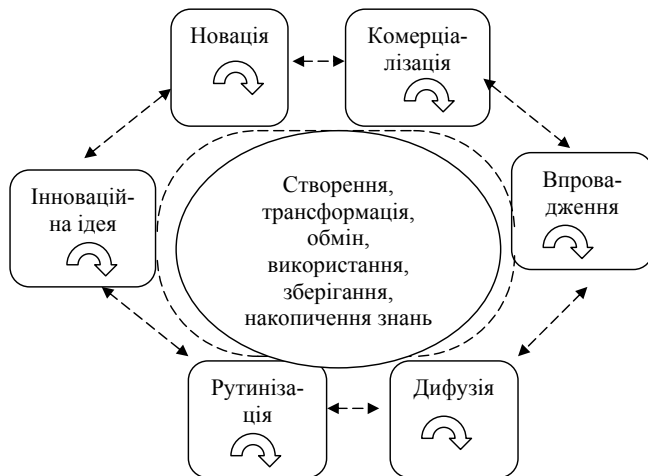




Рис. 1. Інтеграція знань в межах інноваційного процесу:

-  – внутрішньостадійний рух знань;
-  – міжстадійний рух знань

Згідно з підходом К. Фрімена НІС — це сукупність організаційних та інституціональних структур у державному і приватному секторах економіки у рамках національних меж, активність і взаємодія яких ініціюють, створюють, модифікують і сприяють дифузії інновацій. У сучасній теорії інноваційного розвитку НІС визначається як сукупність взаємопов'язаних організацій державного і приватного секторів економіки, які безпосередньо беруть участь у інноваційному процесі, і інститутів, що забезпечують та регулюють інноваційну діяльність на національному рівні. НІС — це «сукупність інститутів та організацій, що охоплюють усі стадії і сфери інноваційного процесу» [1, с. 258]; сукупність різних інститутів, які спільно і кожний окремо роблять свій внесок у створення і поширення нових технологій, складаючи фундамент, який слугує урядам для формування і реалізації політики, що впливає на інноваційний процес [2, с. 35; 3, с. 28]; система, що генерує зростаючий потік інновацій, які відповідають динамічно мінливим суспільним потребам, а часто й формують їх, надає економічному розвитку стійкого інноваційного характеру [4, с. 7].

Л. Федулова основними елементами інноваційних систем називає підсистеми: а) генерації знань — сукупність організацій, що виконують фундаментальні дослідження і розробки, а також прикладні дослідження; б) освіти і професійної підготовки; в) виробництва продукції і надання послуг, що охоплює насамперед виробництво наукомісткої продукції, яке здійснюється великими корпораціями, малими та середніми підприємствами, що працюють у сфері наукомісткого бізнесу; г) інноваційної інфраструктури, що містить такі елементи, як бізнес-інноваційні, телекомунікаційні та торгові мережі, технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри, консалтингові фірми, фінансові структури тощо [5, с. 57].

Узагальнюючи наявні в науковій літературі основні підходи до структуризації НІС та визначення завдань їх певних складників, можемо вирізнити такі функціональні блоки НІС:

1) організації наукової сфери (у тому числі її заводський сектор), що продукують новації, здатні до комерціалізації, яким притаманний певний ринковий потенціал;

2) спеціалізовані інноваційні організації, що забезпечують ефективне здійснення всіх стадій трансформації новації в інновацію;

3) інноваційні та інноваційно активні фірми виробничої сфери, що здійснюють розробку і впровадження нововведень, їх рутинізацію і дифузю;

4) інфраструктура інноваційної діяльності (в широкому розумінні) як сукупність організацій наукової, суто інноваційної, ринкової і виробничої інфраструктур, до функцій яких належать обслуговування, організаційна та інформаційна підтримка сучасного інноваційного процесу на всіх його стадіях;

5) інституціонально-функціональний складник, що забезпечує системний інноваційний процес.

Запропонована функціональна структура, з нашої точки зору, найбільш адекватно відбиває підхід до інновацій як до соціально-економічного, а не тільки науково-технічного явища, системний характер сучасного нелінійного інноваційного процесу.

Вважаємо за необхідне підкреслити такі важливі тези.

1. Зазначені функціональні блоки становлять організаційний складник НІС, об'єднуючий: а) організації наукової сфери; б) спеціалізовані інноваційні організації; в) інноваційні та інноваційно активні фірми виробничої сфери; г) організації інфраструктури інноваційної діяльності; інституціональний складник. Функції зазначених блоків НІС спрямовані на реалізацію стратегічної мети — забезпечення інноваційного розвитку економіки. Кожен функціональний блок НІС має власну структуру як сукупність їх елементів і взаємозв'язків між ними.

2. Функціональним блокам НІС притаманні прямі і зворотні зв'язки, взаємодія, що зумовлено системним характером сучасного інноваційного процесу. При цьому інституціонально-функціональний блок забезпечує інноваційний процес на всіх його стадіях, функціонування як кожного блоку, так і НІС як цілого.

3. Блоки НІС представлені організаціями (структурами) державного і приватного секторів економіки, тобто запропонована функціональна структура НІС враховує двосекторний підхід (державний і приватний сектори) до визначення їх складників.

4. Фінансування не виділено в окремих блоках НІС, оскільки забезпечення інноваційної діяльності фінансовими ресурсами є завданням усіх суб'єктів, які беруть участь в інноваційному процесі відповідно до їх функцій. Крім того, фінансування і кредитування інноваційної діяльності є головною функцією організацій кредитно-банківської системи, венчурних фондів як найважливіших елементів інноваційної інфраструктури у широкому розумінні.

5. Організації вищої школи не визначено як окремих складників НІС, оскільки вони є невід'ємними елементами всіх їх функціональних блоків: а) організації науки — заклади, що надають вищу освіту і здійснюють фундаментальні та прикладні наукові дослідження; б) спеціалізовані інноваційні організації — технопарки, інноваційні бізнес-інкубатори тощо, які створюються на базі вищих навчальних закладів; в) інфраструктура інноваційної діяльності в широкому розумінні — вищі навчальні заклади, що здійснюють підготовку фахівців з інноваційної діяльності, надають консультаційні послуги інноваторам тощо; г) інституціонально-функціональний блок — вища школа, що сприяє розвитку інноваційної культури та інноваційного мислення суб'єктів господарювання.

Перший функціональний блок НІС охоплює організації академічної, галузевої, вузівської, заводської науки державного і приватного секторів економіки, що здійснюють фундаментальні і прикладні наукові дослідження. У контексті знаннєвого підходу завданням цього функціонального блоку НІС є продукування, залучення і використання знань, необхідних для створення інтелектуального продукту — новації, який є втіленням інноваційної ідеї та має ринковий потенціал.

Другий функціональний блок НІС становлять спеціалізовані організації (структури) різних форм власності, що діють в інноваційній сфері. Це технопарки, галузеві кластери, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори, венчурні фонди та ін. Як видається, зазначені організації необхідно виокремлювати в особливий функціональний блок НІС, оскільки їх функціональне призначення є подвійним: а) вони можуть виступати безпосередніми учасниками всіх стадій інноваційного процесу, виконувати функції продукування, впровадження новацій, забезпечення рутинізації і дифузії нововведень, тобто здійснювати інноваційну діяльність на підставі інтеграції наукових, виробничих і ринкових чинників нововведень; б) зазначені організації виконують також функції інноваційної інфраструктури, спрямовані на створення необхідних умов для ефективної діяльності всіх учасників інноваційного процесу. Виходячи з двоїстого характеру функціонального призначення організацій, що становлять даний структурний блок НІС — поєднання інноваційної діяльності та інноваційного обслуговування, не можна погодитися ні з обмеженням їх функцій сприянням інноваційному процесу, віднесенням їх на цій підставі тільки до інноваційної інфраструктури [6, с. 57, 58; 7, с. 27], ні з визначенням технопарків та інших спеціалізованих організацій інноваційної сфери як інноваційних підприємств, оскільки: 1) надання послуг, спрямованих на забезпечення ефективної інноваційної діяльності, є їх найважливішою функцією; 2) зазначені організації не тотожні інноваційним підприємствам, оскільки не завжди у структурі наданих ними послуг частка інноваційних відповідає встановленому Законом України «Про інноваційну діяльність» рівню — 70 %.

Найбільш точно, як убачається, зміст діяльності організацій, що становлять названий функціональний блок НІС, відбивають поняття «організаційні форми інноваційного виробництва», «спеціалізовані інноваційні організації». Саме специфічність ролі розглядуваних організацій у сучасному інноваційному процесі, що здійснюють як інноваційну діяльність, так і її інформаційно-організаційне обслуговування та підтримку, дає підставу для відокремлення їх в особливий функціональний блок НІС — спеціалізовані інноваційні організації, які активно впливають на рух знань в межах НІС, оскільки:

1) забезпечують учасників інноваційного процесу необхідними знаннями та інформацією (інфраструктурна роль);

2) використовують знаннєві ресурси в інноваційній діяльності (інноваційно-виробнича роль).

Третій функціональний блок НІС становлять фірми різних форм власності, що діють у реальному секторі економіки і здійснюють інноваційну діяльність. У НІС саме фірма відіграє центральну роль. Як слушно вказує Л. Гохберг, «наука може продукувати знання і навіть стимулювати попит на них, пропонуючи нові, раніше невідомі технології, оволодіння якими забезпечує посилення конкурентних позицій підприємств, але саме останні здійснюють практичну реалізацію інновацій, їх просування до споживачів і формування зворотних зв'язків [8, с. 31]. Для фірм, що становлять даний функціональний блок НІС, впровадження нововведень — це не кінцева мета інноваційної діяльності, а засіб досягнення якісно нового рівня ефективності і конкурентоспроможності. У цьому аспекті інноваційна діяльність становить здійснення комплексу інноваційних технологій з метою досягнення нової якості бізнесу на базі інновацій.

На нашу думку, інноваційна діяльність і відновлення фірми як цілісної господарської системи є взаємопов'язаними соціально-економічними і науково-технічними процесами. З одного боку, комплексне перетворення техніко-виробничих, економічних, господарських, соціальних, організаційно-управлінських відносин, що становлять внутрішнє середовище фірми, зміна її зовнішньої мережі тощо виступають необхідними умовами здійснення ефективних нововведень. З другого боку, інновації є «засобами вирішення виробничих і комерційних завдань економічними агентами» [9, с. 10], виступають чинником досягнення фірмою якісно нового рівня виконання її функцій як організаційної одиниці бізнесу — виробничої, кадрової, маркетингової, постачальницької, фінансової, соціальної та ін.

Отже, інноваційна діяльність — це цілеспрямований комплексний процес зміни і відновлення різних аспектів діяльності фірми, спрямований на максимальну реалізацію її інноваційного потенціалу, насамперед інтелектуального капіталу, результатом якого є інновація, що забезпечує новий рівень ефективності і конкурентоспроможності фірми як цілісної господарської системи.

Інноваційні та інноваційно активні фірми є інтеграторами знань, забезпечують їх ефективне використання з метою виробництва знаннємістких продуктів (надання послуг).

Четвертий функціональний блок НІС становлять організації, до функцій яких належить забезпечення, насамперед знаннєвими, ресурсами сучасного нелінійного інноваційного процесу на базі інтеграції наукової, інноваційної та виробничої сфер економіки — інфраструктура інноваційної діяльності.

Зараз у науковій і прикладній літературі, присвяченій зазначеним проблемам, законодавчих актах України немає єдності у визначенні сутності інноваційної інфраструктури та її основних складників. М. Шарко структурними елементами інноваційної інфраструктури називає венчурні фонди, технопарки, промислово-фінансові групи, консалтингові фірми, лізингові центри, підприємства малого і середнього бізнесу [7, с. 27]. К. Янковський у складі інноваційної інфраструктури вирізняє: а) відповідну нормативно-правову і законодавчу базу; б) сформований ринок науково-технічної продукції; в) мережу організацій, що виконують комерціалізацію і капіталізацію наукових розробок; г) консультаційні центри; інформаційно-посередницькі організації (служби); д) організації, що здійснюють експортно-імпортні операції стосовно нововведень; е) мережу організацій, зайнятих інженерними, аудиторськими, управлінськими, координаційними та іншими платними послугами; є) наукові і практичні кадри, готові до сприйняття нововведень [10, с. 8,9]. На думку Д. Кокуріна, функціональними сферами інноваційної інфраструктури є: а) транспорт і зв'язок; б) інформатика і телекомунікації; в) кредитно-фінансова сфера; г) фондовий ринок; д) інститут посередників; е) компанії та фірми, що надають послуги спеціального характеру [9, с. 218]. У Законі України «Про інноваційну діяльність» інноваційну інфраструктуру визначено як сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, які надають послуги по забезпеченню інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційні, комунікаційні, юридичні, освітні та ін.) [11].

Як видається, зміст поняття інноваційної інфраструктури слід тлумачити у вузькому і широкому значеннях. У вузькому — це інфраструктура інноваційної сфери економіки, представлена спеціалізованими інноваційними організаціями, що забезпечують інноваційний процес. І в цьому аспекті мають рацію ті вчені, які елементами інноваційної інфраструктури називають технопарки, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори та ін. Однак зміст поняття «інноваційна інфраструктура» значно ширше розглядуваного тлумачення. Як відзначають О. Жилінська і Д. Чеберкус, інноваційна інфраструктура — це сукупність об'єктів, які шляхом надання різноманітних послуг дозволяють зменшити інформаційну асиметрію і прискорити одержання квазірентних доходів суб'єктами інноваційної діяльності. Критерієм належності до неї є не спеціалізована організаційна форма, а фактичне надання суб'єктам науково-технічної та інноваційної діяльності відповідних послуг [6, с. 58, 60].

У широкому розумінні інноваційна інфраструктура — це інфраструктура інноваційної діяльності, яка разом з організаціями інфраструктури інноваційної сфери включає організації наукової, ринкової та виробничої інфраструктур, котрі забезпечують ефективну взаємодію суб'єктів інноваційного процесу, що

діють у науковій, інноваційній та виробничій царинах економіки. Узагалі ж функціональним блоком НІС є не інфраструктура інноваційної сфери, а саме інфраструктура інноваційної діяльності, яка виступає об'єднучою ланкою між наукою і ринком, забезпечує комерціалізацію результатів наукових досліджень, перетворення наукових продуктів-новацій на об'єкт ринкових відносин; сприяє інтеграції науки і підприємництва в реальному секторі економіки, виступає чинником інтелектуалізації підприємницької діяльності, її інновативності, оскільки спрямована на інформаційну підтримку інноваційного бізнесу, навчання інноваторів; забезпечує розширення і зміцнення зв'язків між наукою, бізнесом і державою, яка провадить певну інноваційну політику, здійснює фінансування, організацію, регулювання та програмування інноваційного розвитку економіки. Її основними функціями є надання послуг, що забезпечують інноваторів необхідними знаннями та інформацією, тобто інформаційне обслуговування, а також створення умов для їх інноваційної діяльності, тобто організаційна підтримка. Як зауважують В. Янковський і І. Мухар, в інноваційній інфраструктурі слід вирізняти інформаційну інфраструктуру, що забезпечує суб'єктів інноваційної діяльності необхідною інформацією, та інфраструктуру організаційної підтримки, що супроводжує інноваційний процес необхідними послугами — консультаціями з менеджменту, маркетингу, лізингу, оподаткування і юридичними порадами, допомогою в пошуках та оренді приміщень, устаткування тощо [12, с. 11,12].

Важливим елементом НІС є їх п'ятий блок — інституціонально-функціональний, що забезпечує реалізацію призначення блоків НІС, їх взаємозв'язок і взаємодію в сучасному нелінійному інноваційному процесі в умовах певних політичних, економічних, соціальних, національних відносин, правил і норм, притаманних різним країнам. Його головними елементами є: нормативні акти державно-правового регулювання інноваційної діяльності, принципи міжфірмового інноваційного співробітництва, правила і норми корпоративного управління інноваційним процесом, інноваційна культура та інноваційне мислення.

Інноваційна культура як систему цінностей, норм, знань і навичок, мотивів інноваційної діяльності поєднує інноваційне підприємництво і культуру в єдине ціле, виступає підвалинами інноваційного мислення. Оскільки мотивація до інноваційної діяльності в умовах ринкової економічної системи базується на певних судженнях про економічну доцільність інновацій, визначенні мети, оцінюванні майбутніх результатів, обранні засобів, інноваційна культура виступає важливим чинником творчої, суспільно корисної спрямованості інноваційного мислення, котре як одна з форм підприємницького мислення орієнтоване в першу чергу на комерційно ефективне здійснення нововведень [9, с. 61]. Інституціонально-функціональний блок НІС забезпечує її цілісність як інтегратора знань.



Отже, НІС є інтегратором знань, сприяє підвищенню інтелектуального ефекту масштабу — віддачі від знанневих ресурсів інноваційної діяльності, економії трансакційних витрат, пов'язаних з використанням ринкового механізму залучення знань та інформації, забезпечує управління знаннями.

**Висновки.** Виходячи з характеристики знань як пріоритетного ресурсу інноваційної діяльності, на базі знанневого підходу до інноваційної діяльності можна визначити:

- інноваційний процес як процес руху знань (внутрішньостадійного і між-стадійного), результатом якого є інновація;
- НІС як систему створення, передавання та використання знань, що становлять основу інноваційного розвитку економіки.

НІС забезпечує рух головного ресурсу інноваційної діяльності — знань та інформації в інноваційному процесі (рис. 2). Це дає підстави визначити:

- національну інноваційну систему як інтегратора знань;
- управління знаннями як одну з головних функцій НІС.

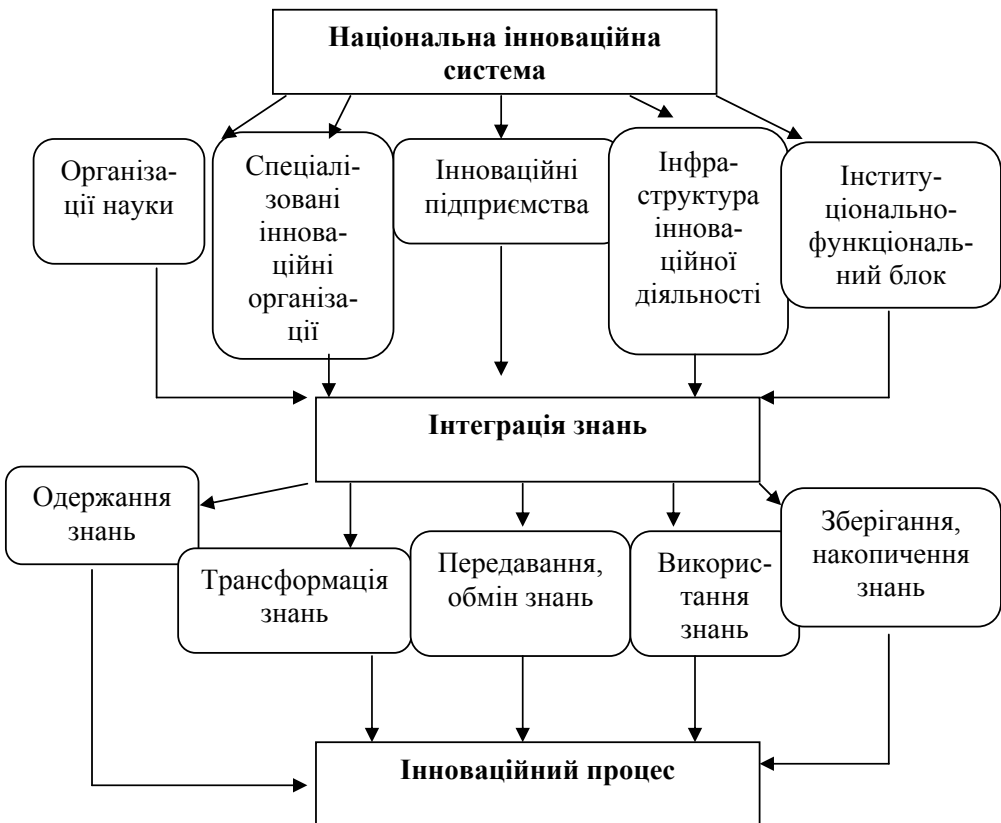


Рис. 2. НІС як інтегратор знань

## ЛІТЕРАТУРА

1. Экономика знаний и инноваций: перспективы России / А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л. Фролова и др. ; под. ред. А. В. Бузгалина. — М. : Эконом. ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. — 364 с.
2. Нікіфоров А. Національна інноваційна система: вибір України / А. Нікіфоров // Економіст. — 2005. — № 12. — С. 35–41.
3. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» / Л. Гохберг // Вопр. экономики. — 2003. — № 3. — С. 26–44.
4. Инновационная экономика / Дынкин А. А., Иванова Н. И., Грачев Л. П. и др. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Наука, 2004. — 352 с.
5. Федулова Л. І. Інноваційна економіка : підручник / Л. І. Федулова. — К. : Либідь, 2006. — 480 с.
6. Жилінська О. І. Розвиток інноваційної інфраструктури / О. І. Жилінська, Д. Б. Чеберкус // Фінанси України. — 2005. — № 7. — С. 57–67.
7. Шарко М. В. Модель формування національної інноваційної системи України / М. В. Шарко // Економіка України. — 2005. — № 8. — С. 25–30.
8. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» / Гохберг Л. // Вопр. экономики. — 2003. — № 3. — С. 26–44.
9. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность : монография / Д. И. Кокурин. — М. : Экзамен, 2001. — 576 с.
10. Янковский К. П. Введение в инновационное предпринимательство / К. П. Янковский. — СПб. : Питер, 2004. — 189 с. — (Сер. «Учебное пособие»).
11. Про інноваційну діяльність : Закон України : 4 червня 2002 р., № 40-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2002. — № 36. — Ст. 266.
12. Янковский П. Г. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / Янковский П. Г., Мухарь И. Ф. — СПб. : Питер, 2001. — 448 с.

## НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК ИНТЕГРАТОР ЗНАНИЙ

О. С. Марченко

На основе знаниевого подхода обоснована роль национальной инновационной системы как интегратора знаний, обеспечивающего их создание, обмен и использование в инновационном процессе, выполняющего функцию управления знаниями.

**Ключевые слова:** национальная инновационная система, инновационный процесс, интегратор знаний, управление знаниями.

## NATIONAL INNOVATION SYSTEM AS AN INTEGRATOR KNOWLEDGE

Marchenko O. S

On the basis knowledge-based view unsubstantiated the role of national innovation system as an integrator of knowledge, ensure their creation, sharing and use in the innovation process, acting as knowledge management.

**Key words:** national innovation system, innovation process, an integrator of knowledge, knowledge management.

УДК 330. 341. 1: 330. 322

## ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

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

*Визначено концептуальний зміст моделі модернізації економіки України. З позицій інституційного підходу показано системну причину інерційності інноваційно-інвестиційних процесів. Представлено оцінку мотиваційних і ресурсних резервів вирішення проблеми.*

**Ключові слова:** інновації, інвестиції, модернізація, інституційне середовище.

**Актуальність проблеми.** Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2010 р. метою визначає «відновлення економічного зростання з закладанням інвестиційного фундаменту під подальше стале зростання». Останнє потребує істотної активізації інвестиційно-інноваційних процесів. Проте навіть у докризовий період, попри декларовані державою зусилля, фінансування інновацій в Україні не стало пріоритетним. За наявної ж макроекономічної ситуації це видається взагалі ледь можливим. Водночас міжнародна рейтингова агенція S&P навесні 2010 р. уже двічі підвищила кредитний рейтинг України, змінивши його на «стабільний», що відображує позитивні очікування інвесторів. Тож, з одного боку, оскільки інновації є адаптивною реакцією системи на зміни зовнішнього середовища і засобом підвищення ефективності використання внутрішніх резервів, доцільно застосувати кризову ситуацію для позитивних змін, а з другого — залишається загроза повернення до докризової моделі зростання і остаточного закріплення експортно-сировинної моделі національної економіки.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Проблему активізації інвестиційно-інноваційних процесів відображено у значній кількості наукових праць: В. Геєця, Л. Федулової, В. Соловійова (стратегія та механізми активізації інвестиційно-інноваційних процесів), Ю. Пахомова (вплив глобальної конкуренції на інноваційні процеси), А. Сухорукова (інвестиційна, інноваційна безпека), С. Глазьева, В. Полтеровича (стратегії модернізації) та ін. Світова криза та критичний стан економіки України, анонсований владою курс на реформи посилили дискусії навколо пошуку моделі та механізмів вирішення завдання. Розроблено проект Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки [1], НАНУ презентовано Національний проект реформ, в якому особливу увагу приділено питанням модернізації [2]. Проте слід зазначити загальноаналітичний характер більшості робіт і офіційних документів, неврахування існуючих обмежень, що визнається і у науковому світі [3, с. 30]. Різняться підходи до визначення моделі і напрямів активізації інноваційних процесів. Дискусійним залишається питання передумов успішності проголошених реформ.

**Метою** статті є визначення перспектив забезпечення інноваційної спрямованості інвестицій в коротко- і середньостроковому періодах на основі аналізу мотиваційних і ресурсних резервів активації процесу.

**Виклад основного матеріалу.** Розв'язання цього завдання потребуватиме врахування характеру глобальних змін та внутрішніх «вихідних умов» країни. Зокрема, в *світовому господарстві* спостерігаються такі трансформації.

1. Технологічний розрив між розвиненими країнами та рештою світу спричинює неможливість подальшої експансії глобальних монополій належними темпами. Для України це створює як можливості для реалізації стратегії заповзичення (внаслідок зацікавленості транснаціональних корпорацій — ТНК), так і ризики остаточного закріплення статусу експортера сировини.

2. Природа світової кризи дає змогу прогнозувати жорстку конкуренцію за ніші на ринках високотехнологічної продукції, особливо нанотехнологій, перерозподіл сфер впливу та доступу до сировинних ресурсів. Головними її суб'єктами на світовому ринку є глобальні ТНК, що об'єднуються у стратегічні альянси і всіляко підтримуються урядами країн походження [4, с. 917].

3. Зберігається невизначеність варіантів розвитку світового господарства. Нарощення боргу, диспропорції платіжних балансів країн (особливо ЄС) обумовлюють загрози зниження попиту на український експорт, але надають певний час для зменшення технологічного розриву. Розвиток інтеграційних проєктів для України створює шанс взяти участь у процесах с позицій своїх національних інтересів.

Практичне використання означених можливостей для України ускладнюється вкрай несприятливими *внутрішніми* умовами, серед яких:

– технологічна деградація промисловості та інфраструктурних об'єктів, недиверсифікована експортоорієнтована економіка (частка сировинної продукції у структурі промисловості України в 2008 р. склала 70 %, зношення основних фондів — близько 60 %);

– монополізація економіки, технологічна різномірність виробництв, що спричинює неможливість абсорбції інновацій системою: наукоємність виробництва складає 0,3 %, на третій та четвертий технологічні уклади припадає 95 % вартості виробленої продукції та 90 % інноваційних витрат, на п'ятий — відповідно 4 і 8,6 % [5, с. 201];

– відсутність комерціалізації інновацій через розрив зв'язків між наукою і бізнесом, неналежний захист прав власності, що визначає втрату інтелектуального продукту та науково-технічного потенціалу, асиметричність відносин трансферу технологій не на користь України;

– відсутність інноваційної культури суспільства.

Криза додала до цього переліку значні розміри державного та корпоративного боргу, надмірний дефіцит державного бюджету та обмеженість внутрішніх джерел кредитування (за критерієм доступності кредитів для бізнесу Україна в Лозаннському рейтингу конкурентоспроможності 2010 р. посіла останнє місце). У 2009 р. очікувано зменшилась частка інноваційно активних підприємств (12,8 % їх загальної кількості) та інноваційної продукції промисловості (до 4,8 %), 44 % склало скорочення інноваційних витрат [6]. Падіння інвестицій в основний капітал у 2009 р. становило 41,5 % (!), і ця тенденція триває — протягом 1-го кварталу 2010 р. показник зменшився на 8,5 % порівняно з аналогічним періодом 2009 р. Лише 4,1 % капітальних інвестицій представлено нематеріальними активами, що свідчить про низький рівень капіталізації прав на об'єкти інтелектуальної власності. Істотно уповільнилася динаміка іноземних інвестицій: за даними НБУ, чистий притік прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну у 1-му кварталі 2010 р. склав лише 29 % відповідного показника 2009 р. Потреба в інвестиціях для технологічного оновлення економіки експертами ще в докризовий період оцінювалася на рівні 500 млрд доларів, криза ж загострила проблему залучення інвестиційних ресурсів. За таких умов від спроможності здійснити проект модернізації економіки залежатиме майбутнє країни.

Концептуально вирізняють дві моделі стратегії модернізації [7, с. 5]:

1) *дирижистську (або проектну)*: стимулювання економічного зростання державою через підтримку потенційно конкурентоспроможних секторів. Недоліки: некваліфікована і корумпована бюрократія знижує ефективність зусиль; складність визначення пріоритетів;

2) *інституціональну*: зусилля потрібно зосередити на вдосконаленні інститутів, і ринок сам забезпечить якісне зростання. Недолік: створення інститутів потребує забагато часу.

Аналіз і систематизація значної кількості наукових джерел та офіційних документів, включаючи останні проекти змін [1–5; 8–12], дозволяють констатувати, що в країні пропонується реалізація дирижистської моделі з елементами інституціональної. Визнається доцільність модернізації за двома напрямками: традиційних галузей і стимулювання високотехнологічного потенціалу. Чимало заходів передбачають використання бюджетних коштів, проте навіть у кращі роки частка фінансування інвестиційних та інноваційних витрат за рахунок цього джерела не перевищувала відповідно 10 і 2 % [6]. Так, Державний бюджет 2010 р. (ст. 74) передбачає виділення близько 1,5 млрд гривень на фінансування 8 (!) Державних цільових програм (у тому числі космічної — можна уявити масштаб потрібних витрат!) і низки інвестиційних проектів. Як свідчить досвід, це призводить до розпорошення ресурсів без одержання адекватного ефекту. З метою оцінювання перспектив здійснення аносованих перетворень вдамося до аналізу системних причин інерційності інноваційно-інвестиційних процесів.

Традиційно основною перешкодою для інновацій називають відсутність належних фінансових ресурсів. Однак ми цілком поділяємо позицію [10], за якою пошук останніх ведеться в площині інституційного середовища (як аргумент наводиться приклад «інноваційної» Фінляндії з вкрай обмеженими ресурсами, в [5, с. 98] увагу звернено на досвід Японії, де саме відсутність ресурсів сприяла інноваційному розвитку). В [3] доводиться, що ефективна система комерціалізації інновацій можлива лише за наявності у суспільстві критичної маси суб'єктів, які здатні формувати попит на інноваційну систему та умови її функціонування, — *нідприємців*. Без цього решта інститутів (наука, право, фінанси) інноваційної економіки не створять.

Більшість дослідників недоліків інституційного середовища в Україні перш за все акцентують на недостатніх специфікації і захисті прав власності, у тому числі інтелектуальної. Адже, за Д. Норттом, інституційні умови, що сприяли реалізації інноваційного потенціалу західних країн, створила друга економічна революція, пов'язана з виникненням прав власності на інтелектуальну продукцію, що і забезпечило мотивацію учасників інноваційного процесу. Проте це є лише однією зі складових проблеми.

Як відомо, існують два принципові шляхи одержання економічного прибутку: 1) інноваційний, що супроводжується ризиками і вимагає тривалого часу для окупності проектів; переваги одержуються за рахунок кращих властивостей продукту або менших витрат завдяки впровадженню ресурсозберігаючих технологій; 2) рентний, що дає змогу привласнювати дохід, який перевищує внесок у створення суспільного продукту, через: заниження цін на ресурси, завищення — на кінцеву продукцію, відмову нести повний тягар соціальних видатків; переваги забезпечує вбудовування в систему влади [14].

Базовими умовами інноваційного способу одержання надприбутку є наявність інститутів, які гарантують, що в довготривалій перспективі такий прибуток не буде відчужено (власне і йдеться про захист прав власності), і *відсутність альтернативи* менш витратного його одержання. Умова ж рентного способу — переваги в доступі до ресурсів влади, що змушує економічних агентів погоджуватися на дії власника активів. В Україні за мінливості законодавчих норм і неефективності формальних інститутів захисту прав власності, поширення корупції і тіньових операцій прибуток гарантовано і швидко можна одержати лише через вбудовування в систему влади — адже за існуючої структури вигід і витрат ведення бізнесу відповідні інвестиції забезпечують більшу віддачу, ніж інноваційні (за рейтингом індексу сприйняття корупції «Transparency International 2002–2009» Україна зі 118 позиції серед 180 країн у 2007 р. опустилася на 146 в 2009 р., а масштаби тіньового сектору оцінюються у більше як 50 % ВВП).

Компрадорський характер вітчизняного великого бізнесу (теоретично — головного суб'єкта інновацій) виявляється у інтенсивності користування послугами офшорних зон. За експертними оцінками, ще у 2006 р. через ці зони проходило близько 40 % українського експорту [16, с. 13]. Найбільші обсяги іноземних інвестицій в Україну надходять з Кіпру (22,8 %), що давно оцінюється експертами як повернення коштів українського походження: в результаті дії угоди (від 1982 р.!) про уникнення подвійного оподаткування всі платежі з України на Кіпр не обкладаються податком на репатріацію доходів (ставка в Україні 15 %), а вже з Кіпру можуть виводитися до безподаткового офшору (наприклад, через кредитні угоди). Набувають поширення більш складні спаринг-офшорні схеми, в яких задіяні такі країни, як Велика Британія, Швейцарія, Нідерланди, Австрія, Люксембург [16; 17].

Отже, цільовим орієнтиром реформ має стати *формування нової структури витрат і зисків* господарської діяльності для стимулювання інноваційного і ускладнення рентного способів одержання економічного прибутку. Система заходів має бути спрямована на блокування рентних джерел одержання прибутку; орієнтування діяльності суб'єктів на перспективу; зниження трансакційних витрат інноваційної діяльності; долання кадрового опору на всіх рівнях (можливий через небажання втратити рентні доходи (чиновники), або неможливість бути задіяними у новітніх виробництвах (недостатньо кваліфіковані працівники). Важелі ж державного стимулювання інноваційної активності включають [13, с. 161]:

1) пряму фінансову підтримку: фінансування перспективних НДДКР, компенсація відсотків за інноваційними кредитами, пільгові позики, гранти, державне замовлення, дотації, змішане фінансування пріоритетних проектів;

2) фіскальні пільги: інноваційний податковий кредит, пільги з податку на прибуток, прискорена амортизація та ін.;

3) інші правові, інфраструктурні економічні і політичні інструменти (інформаційне та методичне забезпечення, патентний захист, підтримка техно-парків тощо).

Через обмеженість рамками статті зупинимось лише на тих заходах, що ймовірно реалізовуватимуться найближчим часом і визначатимуть перспективи інноваційних інвестицій. На наш погляд, завдання можна класифікувати на такі блоки: 1) детінізація економіки, інституціоналізація відносин «бізнес/влада»; 2) залучення іноземних інвестицій за забезпечення їх якісної структури; 3) акумуляція заощаджень населення через банківську систему і координація кредитних потоків через систему пільг і санкцій; 4) вдосконалення корпоративного законодавства; 5) розроблення і підтримання системи великих інноваційних проектів на базі інтеграції промислового виробництва. Вірогідним є розроблення системи податкових пільг для інноваційних інвестицій, що, на нашу думку, матимуть селективний характер.

Деякі заходи вже здійснюються. Йдеться про низку пропонованих *антикорупційних* та спрямованих на *детінізацію* економіки заходів (Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом» [8, с. В4]), реформування системи спрощеного оподаткування для попередження практики дроблення бізнесу з метою ухилення від оподаткування [8], посилення санкцій за неформальні трудові відносини та відповідальності чиновників за неналежне виконання обов'язків, пресингу щодо «тривало» збиткових підприємств. Сприятимуть вибудові каналів перетікання інвестицій від сировинних до високотехнологічних галузей заходи щодо *запобігання ухиленню від сплати ренти* за нафту і газовий конденсат шляхом зниження ціни продажу і застосування занижених коефіцієнтів [18] (тільки у 2009 р. державний бюджет втратив від таких зловживань сотні мільйонів гривень).

Серед заходів, що дають змогу одержати більш швидку віддачу, сприяючи посиленню мотивації та акумуляції ресурсів великого бізнесу з метою інноваційного розвитку, слід назвати дестимулювання використання *офшорних зон*. Такі заходи поділяють на заохочувальні (амністії капіталу) і каральні (руйнування схем оптимізації оподаткування, перегляд угод про уникнення подвійного оподаткування, угоди з компаніями щодо трансфертного ціноутворення). Так, в Італії завдяки податковій амністії в 2009 р. вдалося повернути в країну близько 95,5 млрд євро [15]. Для стимулювання повернення прибутків, одержаних в офшорних зонах, в Україні введено пільги для юридичних осіб, що одержують дивіденди від дочірніх компаній з-за кордону: такі надходження не включаються до валового доходу і, отже, не оподатковуються. Проте, за оцінками [19], тим самим додатково *стимулюється* і використання офшорних схем: можливості з виведення коштів доповнено можливостями з



їх подальшого повернення у вигляді дивідендів теж без оподаткування. Застосування ж більш жорстких норм щодо офшорних зон зазвичай зумовлює створення більш складних та довгих ланцюжків, проте і утримувати їх здатні лише потужні бізнес-групи (якщо у безподаткових юрисдикціях супроводження однієї компанії складає 2–4 тис. доларів на рік, то в Австрії, Данії, Швейцарії, Нідерландах — уп'ятеро дорожче [16]). Водночас слід зважати, що, крім «податкового» мотиву використання офшорних схем, для українських компаній наявні такі: забезпечення стабільних, зрозумілих «правил гри», гарантія захищеності активів — тож, найбільш дієвими заходи будуть при формуванні відповідних умов в Україні.

Крім можливостей акумулювання внутрішніх ресурсів для інновацій за рахунок детінізації економіки, зниження корупції та відтоку капіталу, залишається таке джерело, як *заощадження населення*. Недовіра до банків, дезорієнтування через коливання курсів основних валют сформували вподобання ліквідності. Планується реалізація заходів, спрямованих на підвищення надійності банків через посилення вимог до капіталізації, репутації, що, на наш погляд, за умов збереження політичної та курсової стабільності в країні сприятиме активації цього ресурсу. Водночас застосовується принцип поєднання державних та приватних коштів для кредитування великого бізнесу. Так, НБУ пропонує банкам пільгові ресурси строком на один — п'ять років для кредитування інвестпроектів товаровиробників, включених до переліку стратегічно важливих підприємств (близько 500 найбільших приватних і державних), хоча поки що складно судити про масштаби і систематичність такої підтримки. Серед вимог до інвестиційних проектів — фінансування з трьох джерел у пропорціях: 20 % — власні кошти позичальника, власні кредитні ресурси банку — 30 %, не більше 50 % — стимулюючий кредит НБУ. Такий підхід відповідає світовій практиці: наприклад, у Фінляндії інноваційні проекти кредитуються державою за умови, що 50 % коштів складатимуть власні ресурси інноваторів [11, с. 99].

Проте, як бачимо з наведених прикладів, заходи якнайменше зачіпають «рентні» можливості великого бізнесу і для нього ж передбачають передусім підтримку. Головною перешкодою на шляху зміни структури витрат і зисків ведення бізнесу стане потужний опір з боку середовища. В [20] досліджено взаємозв'язок персоналізованих відносин бізнес/влада (систематизовано в таблиці), за результатами якого зроблено висновок: тіньовий бізнес формує основи тіньової політики — вони взаємно відтворюють одне одного [20, с. 144], через що позбавляються мотивації до зміни інституційного середовища. В [7, с. 16] на прикладах країн Південно-Східної Азії доводиться, що поліпшення інститутів — більше наслідок, ніж передумова модернізації. Вихід убачається у використанні проміжних інститутів, спрямованих на забез-

печення координації міжгалузевих взаємодій для підвищення абсорбційної спроможності економіки та дифузії інновацій, формуванні коаліцій на основі економічних інтересів для розроблення довгострокових стратегій розвитку. Згадувана вище система проектів для сприяння утворенню вітчизняних ТНК у високотехнологічних галузях може бути прикладом такої коаліції.

Таблиця

**Персоналізовані відносини «бізнес/влада»: взаємозв'язок інтересів [20].**

<b>Інтереси влади</b>	<b>Інтереси бізнесу в інвестиціях у владу</b>
1. Задоволення матеріальних запитів влади. Реалізується через схеми, що дозволяють конвертувати адміністративні можливості на економічний зиск (відкати, посередницькі відсотки, участь в успішних підприємствах, хабарі). 2. Задоволення потреби у самозбереженні. Реалізується, якщо акумульовані кошти слугують корпоративним інтересам, утворюючи фінансову основу відтворення влади	1. Безкарність або мінімальне покарання при порушенні закону. 2. Одержання державних замовлень, субсидій з порушенням конкурентних умов. 3. Одержання бюджетних коштів через оформлення фіктивних робіт. 4. Інформаційне супроводження щодо нововведень. 5. Усунення конкурентів силами репресивних органів. 6. Пріоритетне урахування інтересів бізнесу при розробленні законодавства

До того ж, примусовим поштовхом до зміни стереотипів поведінки великого бізнесу вже сьогодні стають: кон'юнктура світових ринків і науково-технологічні зміни, що знецінюють сировинний експорт; вихід національних корпорацій на світові ринки.

За невизначеності перспектив акумуляції внутрішніх ресурсів (як бізнесу, так і заощаджень населення) і крайньої обмеженості бюджетних коштів, з одного боку, та необхідності адекватно реагувати на глобальні виклики — з другого особливого значення набуває проблема залучення *іноземних інвестицій*.

На неефективну структуру ПІІ в Україні ми звертали увагу в [21], нині вона суттєво не змінилася за винятком скорочення інвестицій до фінансового сектору. Найбільше ПІІ зосереджено у металургії, харчпромі, хімічній та нафтохімічній галузях, а на фінансовий сектор, торгівлю, операції з нерухомістю припадає разом 53 % ПІІ. Якість середовища відбивається і на якості іноземних інвестицій. Так, три з вісьми банків, щодо яких прокуратурою Нью-Йорку ведеться розслідування за підозрою у махінаціях, працюють в Україні [19, с. 24]. За [22, с. 5], лише 15 % іноземних філій, що діють в Україні, можна розглядати як надійних партнерів (ТНК та інституційні інвестори). Перше півріччя 2010 р. характеризувалося скороченням притоку іноземних

інвестицій, що значною мірою пов'язано з загрозою другої хвилі кризи для країн ЄС. Для використання можливостей, зазначених на початку статті, слід звернути увагу на таке.

Глобальні ТНК формують мережні структури за участю країн, що розвиваються, значною мірою визначаючи їх спеціалізацію у міжнародному поділі праці. Тому хаотичний процес залучення іноземних інвестицій загрожує фрагментацією національної економіки. Акцент в інвестиційній політиці ТНК сьогодні робиться на придбанні та поглинанні підприємств. Проте статуси філій та дочірніх компаній можуть різнитися [23, с. 36], визначаючи різні зиски для країн: глобальна фабрика чи регіональна штаб-квартира або просто ланка в мережі дистрибуції продукції ТНК. Отже, держави конкурують за місце у ланцюжку створення доданої вартості. Досвід інших країн дає змогу визначити низку механізмів, що можуть використовуватись для захисту національних інтересів:

1. *Китай* застосовує такі принципи залучення іноземних інвестицій: передання технологій як умова доступу на ринок; створення СП, а не 100 % дочірніх компаній іноземних фірм, особливо у високотехнологічних галузях [23, с. 40–41]. З метою попередження ризиків транскордонного перетікання капіталу під час кризи збільшив до п'яти років строк, по завершенні якого іноземні інвестори можуть продавати акції китайських банків.

2. У *Канаді* законодавчо встановлено норму, за якою системні банки можуть мати лише статус «юридичної особи з широкою участю» — корпорації, де жоден учасник не контролює більше 20 % акцій [23, с. 41]. Так забезпечується самостійність великих банків (іноземні інвестори можуть придбати такий банк, але — лише не пов'язані між собою). Хоча б для масштабних інтеграційних проєктів на кшталт авіабудівних з Російською Федерацією (де відносно прозорою є структура власності) доречно скористатися подібним досвідом.

3. *Російська Федерація* прагне залучати іноземний капітал у формі кредитів, якщо йдеться про стратегічно важливі підприємства. Щодо останніх іноземцям законодавчо заборонено придбавати пакети в 50 % (25 % — якщо в компанії-інвесторі частка належить іноземній державі), а для інвестицій у добувні галузі — відповідно 10 % (5 %). Проте, якщо інвестор бажає перевищити квоту з володіння акціями, він має звернутися до Федеральної антимонопольної служби. Рішення приймає спеціальна комісія на чолі з прем'єр-міністром. У такий спосіб створюється можливість *відбору інвесторів*, що мають бездоганну репутацію [17, с. 66].

В Україні з метою мобілізації інвестиційного ресурсу здійснено низку заходів навпаки — з лібералізації режиму іноземних інвестицій. Зокрема, скасовано посилений контроль за надходженням, обов'язкову реєстрацію більшості з них та ін. (Закон України від 30 квітня 2010 р. № 6363 «Про внесення змін до

Закону України “Про режим іноземного інвестування”» ст. 13). Передбачено повноваження Кабінету Міністрів України щодо встановлення переліку підстав для відмови у державній реєстрації інвестицій, унаслідок яких може виникнути загроза економічній безпеці або порушення інтересів українського суспільства. Доцільними є заходи щодо врегулювання процесу репатріації капіталу (крім вже згадуваних офшорних зон); державного контролю за наслідками діяльності іноземних інвесторів, додержанням ними інвестиційних зобов’язань.

На наш погляд, найбільші можливості стосовно залучення стратегічного інвестора нині пов’язані з анонсованими масштабними коопераційними проектами у деяких високотехнологічних галузях (особливо в авіабудуванні, аерокосмічній галузі, науково-технічному співробітництві в галузі нанотехнологій) з Російською Федерацією, щодо якої забезпечується технологічна сумісність виробництв. Для українських корпорацій це шанс набуті статусу *глобального* гравця. Втім, одночасно посилюються ризики втрати контролю над національними активами. Резерви полягають у використанні можливостей значної кількості організаційних форм кооперації (спільні підприємства, консорціуми, кластери, стратегічні альянси). Вважаємо, що такі спільні проекти можуть також розглядатись як коаліції для інновацій. З цією метою доцільно дослідити потенціал інноваційних кластерів та стратегічних альянсів (перевага яких — договірні відносини, а не відносини власності), що здатні забезпечити баланс інтересів іноземних ТНК, вітчизняних ФПГ, використання потенціалу малого бізнесу. В Україні запропоновано [1] стимулювати організацію дворівневої системи кластерів (національних і виробничих), що дозволить розв’язувати проблеми: координації міжгалузевих взаємодій, послабити опір традиційної економіки, убезпечити від розпилення ресурсів, відторгнення інновацій, забезпечити демонстраційний ефект перетворень.

**Висновки.** Перспективи інноваційних перетворень значною мірою залежатимуть від того, наскільки реформи сприятимуть утворенню нової системи витрат і зисків господарської діяльності — зменшенню можливостей для рентного способу одержання прибутку і збільшенню — для інноваційного. Резерви мотивації і ресурсного забезпечення інноваційних інвестицій за умов жорстких бюджетних обмежень пов’язані з детінізацією економіки, реформуванням рентних відносин, обмеженням використання офшорних зон, підвищенням ефективності банківської системи, посиленням захисту прав власності, залученням стратегічних іноземних інвесторів за додержання національних інтересів, інституціоналізацією відносин бізнесу і влади. Принципова трансформація інститутів уявляється маловірогідною, залишаються ризики інституційних пасток при застосуванні традиційних інструментів підтримання інноваційних інвестицій (пряме фінансування, пільги). Доцільним видається використання проміжних інститутів, що спрямовані на посилення

міжгалузевої координації і формуються на основі економічних інтересів суб'єктів. Актуальними є дослідження потенціалу кластерних форм організації інноваційного процесу, залучення іноземних інвестицій.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / за ред. В. І. Полохала. — К. : Парламент. вид-во, 2009. — 630 с.

2. Новий курс: реформи в Україні 2010–2015 рр. НАНУ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/books/2010/10nandop1.pdf>

3. Бубенко П. Почему тормозятся инновационные процессы в Украине? / П. Бубенко, В. Гусев // Экономика Украины. — 2009. — № 6. — С. 30–38.

4. Левковець О. М. Потенціал корпоративних структур у забезпеченні національних інтересів України / О. М. Левковець // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць — Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. — Вип. 255 : в 9 т. — Т. IV. — С. 916–926.

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

6. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

7. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопр. экономики. — 2008. — № 4. — С. 4–20.

8. Лукашин Ю. Операция «Детенизация» / Ю. Лукашин // «2000». — 2010. — 28 мая. — С. В1, В4–В5.

9. Соловйов В. П. Національна стратегія інноваційного розвитку в глобалізованому світі: елементи концепції / В. П. Соловйов // Наука та інновації. — 2009. — № 3. — С. 16–22.

10. Федулова Л. І. Підходи до формування дієвої інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова, І. А. Шовкун // Наука та інновації. — 2009. — № 3. — С. 5–15.

11. Матеріали круглого столу «Політика макроекономічної підтримки формування національної інноваційної системи в Україні» // Національна безпека: український вимір. — 2009. — № 5 (24). — С. 89–102.

12. Бізнес. — 2010. — № 8. — С. 28–29.

13. Левковець О. М. Формування системи заходів державної підтримки інноваційного процесу / О. М. Левковець // Вісн. НТУ «ХП»: зб. наук. праць. — Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. — 2006. — № 13(1). — С. 160–164.

14. Вишневский В. Деньги нас не спасут (почему Украина не инновационная держава) / В. Вишневский, В. Дементьев // «2000». — 2009. — 14 авг. — С. В1–В3.

15. Гончар М. Олигархономика Украины: российская газовая подушка / М. Гончар // Зеркало недели. — 2010. — № 18. — С. 8.
16. Контракты. — 2009. — № 18. — С. 12–14.
17. Хейфец Б. Оффшорные сети российского бизнеса / Б. Хейфец // Вопр. экономики. — 2009. — № 1. — С. 52–67.
18. Бизнес. — 2010. — № 18–19. — С. 15–16.
19. Там само. — № 21. — С. 24, 34–35.
20. Барсукова С. «Теневая» экономика и «теневая» политика: взаимные интересы / С. Барсукова, В. Звягинцев // Свободная мысль. — 2006. — № 7–8. — С. 140–154.
21. Левковец Е. Н. Инвестиционная безопасность Украины: проблемы обеспечения национальных интересов / Е. Н. Левковец // Бизнес-информ. — 2009. — № 9. — С. 74–81.
22. Харламова Г. О. Інвестиційна позиція та перспективи інтеграції України у міжнародний інвестиційний простір / Г. О. Харламова // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — № 20. — С. 3–8.
23. Розинский И. Иностранные филиалы и национальные интересы / И. Розинский // Вопр. экономики. — 2008. — № 5. — С. 36–50.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНЕ**

**Левковец Е. Н.**

Установлена концептуальная суть модели модернизации экономики Украины. С позиций институционального подхода показана системная причина инертности инновационно-инвестиционных процессов. Представлена оценка мотивационных и ресурсных резервов решения проблемы.

**Ключевые слова:** инновации, инвестиции, модернизация, институциональная среда.

## **THE PERSPECTIVES FOR THE REALIZATION OF THE INNOVATE DIRECTION OF THE INVESTMENT IN UKRAINE**

**Levkovets H. N.**

The conceptual essence of the modernization model for Ukraine was defined. According to the institutional approach the system cause of invest and innovate processes inertia was demonstrated. The estimation of a motive and resource reserves for the problem's decision is presented.

**Key words:** investment, innovation, modernization, institutional environment.

УДК 331.108.3

## ЛОГІКА НАЙМАНОЇ ПРАЦІ В ТЕРМІНАХ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

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

*Здійснено інституціональний аналіз трансакційних витрат найму робочої сили. Класифіковано трансакційні витрати найму: за етапами контрактації, за видами трансакцій, залежно від зміни кількості трансакцій. Особливу увагу приділено економічному оцінюванню трансакційних витрат найму робочої сили.*

***Ключові слова:** ринок праці; трансакції; трансакційні витрати найму робочої сили; оцінка трансакційних витрат.*

**Актуальність проблеми.** Ринок праці є особливим типом ринку, на якому укладаються угоди (контракти) про найом працівників. Під час найму 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. Роботодавець же створює належні умови праці, несе витрати на організацію робочого місця, підготовку та підвищення кваліфікації, медичне обслуговування працівників, соціальне страхування, виплату заробітної плати. Якщо обидві сторони обміну мають можливість підвищити свій добробут та задовольнити власні економічні інтереси, трансакція стає взаємовигідною.

Проте так можна вважати, якщо не брати до уваги трансакційні витрати на організацію обміну правами власності на робочу силу. Останні є неминучими як для найманих працівників, так і для роботодавців, збільшують загальні витрати найму і цим серйозно модифікують відносини між агентами ринку праці, породжуючи низку небажаних для соціально-трудової сфери явищ, а саме: розбалансування ринку праці через порушення еквівалентності обміну, свідоме недодержання трудового законодавства, тінізацію соціально-трудових відносин та ін.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Заслуга розроблення теорії трансакційних витрат як складової частини неінституціоналізму належить насамперед Р. Коузу і О. Вільямсону. Саме Рональд Коуз увів поняття «трансакційні витрати» у науковий обіг. У своїй статті «Природа фірми» (1937) він визначив трансакційні витрати як витрати функціонування ринку. Фірма, на думку Р. Коуза, виникає і існує тоді, коли «агентські витрати» усередині фір-

ми, пов'язані з дорученням певних функцій її агентам, менші за витрати функціонування ринку, тобто трансакційні витрати.

Надалі теорію розвивали зарубіжні вчені К. Далман, Т. Еггертссон, К. Ерроу, Дж. Коммонс, К. Менар, П. Мілгром, Д. Норт, Дж. Робертс, Дж. Уїллісон, У. Фуруботн, С. Чен, росіяни А. Шастітко, Р. Капелюшников, А. Олейнік та ін. Серед вітчизняних учених найбільш значущі публікації з проблем трансакційних витрат мають С. Архієреєв, І. Булеєв, М. Данько, Я. Зінченко, А. Ткач.

Трансакційні витрати мають різне тлумачення:

витрати обміну індивідами правами власності на економічні активи і забезпечення своїх виняткових прав;

витрати, пов'язані з координацією і взаємодією економічних суб'єктів;

інформаційні витрати, які виникають через існування інформаційних ринків і ціни інформації;

витрати узгодження позицій ринкових агентів;

витрати узгодження вимог чинних норм.

Важливо те, що за нульових трансакційних витрат (таке припущення звичайно робиться в моделях досконалої конкуренції) початковий розподіл прав власності абсолютно не впливає на структуру виробництва, оскільки врешті-решт кожна з правомочностей опиниться у власника, здатного запропонувати за неї найвищу ціну, виходячи з можливості ефективного використання даної правомочності (перша теорема Р. Коуза). Якщо ж визнати існування ненульових, тобто позитивних, трансакційних витрат, умови обміну докорінно змінюються. Початкове розмежування законних прав власності впливає на ефективність дії економічної системи (друга теорема Р. Коуза). Набувають значення інститути та альтернативні ринку способи організації трансакцій.

Трансакційно-витратний аналіз процесу наймання працівників у науковій літературі представлено явно недостатньо. Ми ставимо за *мету* з'ясувати сутність трансакційних витрат найму працівника, запропонувати їх класифікацію та способи економічної оцінки.

**Вклад основного матеріалу.** Трансакційні витрати у сфері найманої праці — це фактично вартість укладення трудових угод (контрактів). Їх загальна класифікація може бути такою, як показано на рис. 1.

Найчастіше трансакційні витрати класифікують за етапами контрактації (укладення угоди). О. Вільямсон, наприклад, розрізняє трансакційні витрати *ex ante* і *ex post*, тобто такі, що виникають до і після укладення угоди [1, с. 53]. Скористаймося таким підходом і ми.

Трансакційні витрати найму працівника *ex ante* здійснюються на ринку праці і супроводжують підготовку та укладення контракту про найом працівника. До них належать:



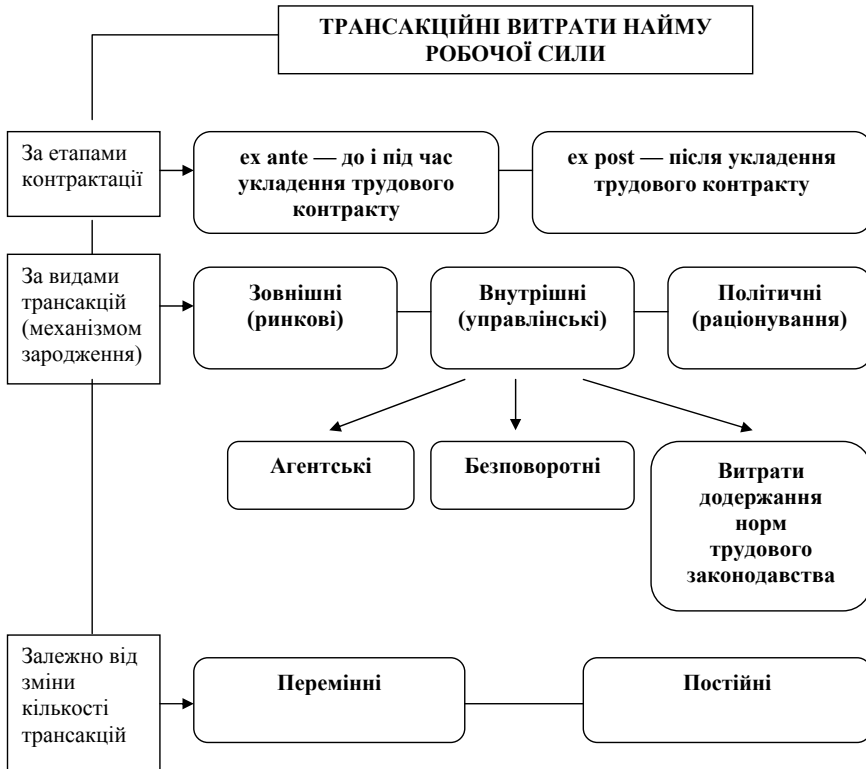


Рис. 1. Класифікація трансакційних витрат найму робочої сили

1) *витрати одержання інформації про ринок праці*. Такі витрати є об'єктивними й обумовлюються пошуком: найманими працівниками — альтернативних роботодавців, які пропонують кращі умови найму, а роботодавцями — альтернативних працівників із більш якісною, кваліфікованою робочою силою. Однак інформація про ринок праці не може бути ні абсолютно повною, ні рівноважною (симетричною). Якщо найманий працівник краще за роботодавця знає свої трудові здібності, нерідко перебільшує якість власних трудових послуг і може приховувати певну інформацію, то роботодавець краще розуміється на економічному стані підприємства і галузі, особливостях вакантних робочих місць, можливостях оплати праці і кар'єрного зростання працівників. При цьому кожний із суб'єктів ринку праці здобуває й обробляє інформацію самостійно, керуючись власними інтересами і в межах відповідного бюджету. Майбутня ситуація на ринку праці оцінюється взагалі лише шляхом припущення.

Нерідко виникають проблеми і з інтерпретацією або верифікацією інформації, що впливає на якість трудових контрактів. Чим більшою є інформаційна асиметрія, тим вищими стають витрати суб'єктів ринку праці на одержання інформації;

2) витрати оцінювання компетентності працівників та якості їхніх трудових послуг. Як відомо, попит на працю з боку роботодавців залежить безпосередньо від результативності трудових послуг, що пропонуються працівником. Утім, оцінити їх у момент найму неможливо, оскільки процес праці не тільки не завершився, а й ще не розпочався. Не піддаються визначенню до укладення контракту й такі компоненти професійної компетенції працівника, як його лояльність до роботодавця, сумлінність або чесність. Перебуваючи у такій ситуації невизначеності, роботодавці вдаються до попереднього тестування ділових якостей працівника, вивчення «сигналів» про трудову послугу (анкетних даних, документів про освіту, записів у трудовій книжці, рекомендаційних листів, рейтингу навчального закладу тощо), значущість яких доводиться приймати на віру. Проте навіть професійний підбір персоналу не страхує роботодавця від несприятливого відбору і суб'єктивного ризику, хоча економія коштів при такому критерії відбору працівників може суттєво перевищити можливі витрати, пов'язані з наймом;

3) витрати ведення переговорів і укладення контракту про найом. На думку О. Вільямсона, трансакції розрізняються за трьома основними ознаками: ступенем їх специфічності, повторюваності і невизначеності. Чим більш загальний, короткостроковий і однозначний характер має трудова угода, тим більше підстав узагалі обходитися без її юридичного оформлення або обмежуватися укладенням найпростіших контрактів. І навпаки, чим більш специфічний, повторюваний і невизначений характер вона має, тим вище трансакційні витрати і тим сильніше стимули до встановлення довготривалих відносин між учасниками;

4) витрати окремих працівників на вхід до привілейованих (монополізованих) видів зайнятості. Тут існують дві проблеми — професійної дискримінації та хабарництва під час працевлаштування.

Професійна дискримінація виникає через те, що статус працівника дуже часто визначається мірою його замінюваності. Розуміючи це, частина фахівців жорстко оберігає свій цінний ресурс (монопольне володіння знаннями), не допускаючи у свій колектив новачків і відмовляючись від передавання професійного досвіду. Таке можливо у вищих навчальних закладах, коли один єдиний професор кафедри чинить усілякі перешкоди для захисту докторських дисертацій своїми колегами, убачаючи в них потенційних конкурентів. Але в Україні є й висококваліфіковані робітники-монополісти, які за умови дефіциту робітничих кадрів фактично самі встановлюють для себе зручні умови роботи та бажаний склад колективу, закритий для кандидатів іззовні. Ще більш закритими для працевлаштування, навіть привілейованими, стали державні органи управління.

Увійти до «монополізованих» видів зайнятості можна, або вимагаючи додержання норм трудового законодавства в судах (а це витрати на позови), або

завдяки «знайомству» та хабарам. Останнє, на жаль, стає вже звичною справою для українців. Як свідчить загальнонаціональне опитування «Стан корупції в Україні», 52 % населення вважають корупцію ледве не нормою там, де потрібно «вирішувати питання». Від третини до половини респондентів стверджують, що державні посадові особи вимагали у них хабар, у тому числі й за працевлаштування до державних органів влади та судів [2, с. 20]. За результатами опитування Українського інституту соціальних досліджень і центру «Соціальний моніторинг», 42 % українців так чи інакше давали хабарі (у більшості країн Євросоюзу цей показник не перевищує 5 %). Дехто стверджує, що «хабарообіг» в Україні щороку подвоюється [3].

Трансакційні витрати найму працівників *ex ante* за своєю сутністю є переважно *зовнішніми (ринковими)*, пов'язаними з ринковими трансакціями — координацією і взаємодією суб'єктів трудової угоди на ринку праці. Трансакційні витрати найму працівників *ex post* у більшості випадків є *внутрішніми (управлінськими)*, тобто такими, що супроводжують управлінські трансакції: реалізацію укладених трудових контрактів у сфері відносин «принципал — агент» і дії на внутрішньофірмовому ринку праці. Якщо зовнішні витрати плануються заздалегідь, то внутрішні витрати часто виникають непередбачувано, фактично є трансакційними витратами сторін і можуть поставити під загрозу економічну діяльність фірми.

Трансакційні витрати *ex post*, як правило, спричиняє опортуністична поведінка суб'єктів ринку праці, коли, усвідомлюючи обмежені інформаційні можливості інших людей і незважаючи на міркування моралі, працівники або роботодавці намагаються діяти лише з власною вигодою, за допомогою обману, хитрощів або підступності, тобто відхиляються від умов трудового контракту.

Розрізняють дві форми опортуністичної поведінки. Перша — моральний ризик. Він виникає тоді, якщо одна сторона трудового договору довіряє іншій, а контрагент «ухиляється» від виконання угоди: намагається працювати з меншою віддачею, ніж це передбачено договором, реалізує свої приватні цілі, є пасивним при вирішенні питань розвитку організації тощо. Така опортуністична поведінка суб'єктів трудової угоди породжує *агентські трансакційні витрати*. Наприклад, працівник (агент) діє від імені і за дорученням іншої сторони — роботодавця (принципала), але ігнорує його інтереси: не виконує дорученої роботи, приховує інформацію, зловживає своїми правомочностями. Через це роботодавець змушений нести витрати на створення системи контролю і примушування найманого працівника до виконання своїх обов'язків. Працівник тоді може спробувати переконати роботодавця у бездоганності своїх намірів, наприклад, «заморозити» частину власного «гонорару» як страховий депозит. У будь-якому разі поведінка працівника дещо відхилятиметь-

ся від розуміння максимальної вигоди роботодавця. Як наслідок — виникнення «залишкових утрат». Отже, агентські витрати — це сума залишкових утрат, витрат контролю з боку роботодавця (принципала) і витрат надання гарантій з боку працівника (агента) [4].

Друга форма опортунізму — шантаж звільненням, до якого можуть вдаватися працівники — власники унікальних трудових ресурсів або специфічних активів: особливих знань, трудового досвіду і навичок, набутих на конкретному робочому місці, при виконанні певних завдань і за відповідного інвестування роботодавцем. За оціночними даними, з метою залучення, навчання та втримання звичайного співробітника сучасна українська компанія витрачає на нього приблизно 2,5 тис. дол. на рік. Якщо ж ідеться про кваліфікованого фахівця з набутих досвідом, інвестиції зростають удвічі. У вчорашнього студента компанії змушені вкладати близько 10 тис. дол. У великих компаніях витрати можуть бути достатньо значними. Зокрема, «СКМ» у 2008 р. спрямувала на перенавчання випускників ВНЗ 32 млн грн. На такий вимушений захід компанія пішла через неготовність молодих працівників відразу виконувати свої трудові функції [5].

Специфічні людські активи, сформовані фірмою, роблять її залежною від персоналу: переукладаючи контракт, необхідно або підвищувати зарплату (виплачувати квазіренту) вже зайнятим працівникам, або витрачати ще більше на навчання та адаптацію нових працівників. Розуміючи це, працівники можуть «шантажувати» роботодавця розірванням трудових відносин з метою одержання всього доходу, породженого специфічними активами, по суті займатися «здирництвом». Шантаж зростає за наявності у працівників альтернативи використання їх специфічних активів із не меншим доходом, ніж у фірмі роботодавця. Чим більше втрачає роботодавець, тим більше вимоги з боку вимагача і витрати здирництва. Але й працівник потрапляє до «пастки», реалізуючи можливість застосування своєї робочої сили переважно на підприємстві даного роботодавця. Після звільнення працівника його специфічні активи не можна продати за «реальною» вартістю. Виникають «безповоротні витрати», які підштовхують працівника і роботодавця до тривалої взаємодії, укладення довгострокових контрактів зайнятості.

С. Архієреєв до трансакційних утрат відносить також: витрати непередбачуваних подій і дій; витрати, пов'язані з можливим різночитанням положень контракту; витрати неузгодженості законодавства або інших нормативних актів; витрати відсутності дієвого контролю і примушування до дотримання законодавчих норм [6, с. 473–475].

На особливу увагу потребують *трансакційні витрати дотримання (або недотримання) норм трудового законодавства*. Е. де Сото називає це «ціною підкорення закону» і «ціною позалегалності». На наш погляд, ідеться про опортунізм роботодавця щодо закону і законодавства.

Роботодавці, які наймають і використовують працю відповідно до чинного трудового законодавства, несуть витрати на реєстрацію юридичної особи, одержання ліцензій, відкриття рахунків у банку, виконання інших формальностей (витрати доступу до закону), а також витрати, пов'язані зі сплатою податків, дотриманням вимог трудового законодавства щодо тривалості робочого дня, мінімальної зарплати, соціальних гарантій, сплати судових витрат при розв'язанні конфліктів у судах (витрати продовження діяльності в рамках закону) [7]. Чим жорсткіші для роботодавця правила найму і звільнення працівників, то більшими є такі витрати.

Так, відповідно до Кодексу законів про працю України при припиненні трудового договору (звільненні працівників) можлива виплата вихідної допомоги: у розмірі не менше середнього місячного заробітку — при відмові працівника від переведення на роботу в іншу місцевість разом із підприємством, установою, організацією, а також відмові від продовження роботи у зв'язку зі зміною істотних умов праці (п. 6 ст. 36) та в інших випадках, визначених ст. 40; у розмірі двох мінімальних заробітних плат — у разі призову або вступу на військову службу, направлення на альтернативну (невійськову) службу (п. 3 ст. 36); у розмірі, передбачуваному колективним договором, але не менше тримісячного середнього заробітку, — внаслідок порушення власником або уповноваженим ним органом законодавства про працю, колективного чи трудового договору (статті 38 та 39). Окремими законами України встановлено інші розміри вихідної допомоги, зокрема для державних службовців або суддів. У середньому прямі грошові витрати на звільнення працівника в Україні становлять 13 тижневих зарплат працівника.

Але звільнення працівників — це й додаткові витрати на офіційне оповіщення працівника про звільнення, витрати часу на виконання тих чи інших процедур. Крім того, практично в усіх країнах звільнені працівники мають право оскаржити своє звільнення в судах. Досить серйозні вимоги встановлено до колективного звільнення працівників.

З точки зору трансакційно-витратного аналізу роботодавців «підкоряється закону» доти, доки його видатки на розгляд справ у судах або арбітражі, на сплату штрафів та інших санкцій, витрати ресурсів і часу на відновлення порушених трудових прав є меншими за витрати, яких вимагає трудове законодавство. Тільки-но трансакційні витрати дотримання законодавства стають достатньо високими, частина роботодавців і працівників роблять вибір на користь нелегальних (тіньових) трудових відносин. Так, у першому кварталі 2010 р. за підсумками перевірок українських суб'єктів господарювання податківці виявили 36 тис. найманих робітників, працю яких використовували без укладення трудових договорів і без перерахування відповідних податків до бюджету; до державної реєстрації долучено 19 тис. громадян, які

здійснювали діяльність без дозвільних документів. Порушено 90 кримінальних справ про ухиляння від сплати податків, зборів, порушення трудового законодавства і невиконання заробітної плати. Причому у великих платників податків порушень практично немає. Найбільш ризиковими сферами тіньових оборотів готівки, у тому числі в частині виплат зарплат «у конвертах», є торгівля і надання послуг, тобто сфера діяльності малого бізнесу [8].

Залежно від кількості трансакцій найму трансакційні витрати поділяються на *перемінні*, величина яких зростає при збільшенні кількості трансакцій (витрати контролю, прийняття рішень, пошуку інформації, ведення переговорів із потенційними працівниками), і *постійні*, величина яких не залежить від кількості трансакцій (наприклад, витрати на створення і функціонування фірмових структур управління персоналом).

Трансакційні витрати, збільшуючи загальні витрати прямих учасників трансакції, перешкоджають взаємовигідному обміну. Працівник тепер відстоюватиме розмір трудової винагороди, збільшений на величину його трансакційних витрат. Для роботодавця ж найом працівника коштуватиме не тільки виплати трудової винагороди, а й компенсації своїх власних трансакційних витрат, тобто відшкодування трансакційних витрат у сфері ринку праці фактично лягає на роботодавця. Закономірним же є те, що трансакційні витрати зростають при збільшенні рівня невизначеності умов господарювання, ненадійності партнерів та ризиків в економіці. Принципового значення тоді набуває механізм розподілу тягаря трансакційних витрат між учасниками ринку праці таким чином, аби добровільний обмін став можливим. Важливу роль починає відігравати інститут трудового контракту. Якщо зробити це силами ринку праці (механізму контрактації) неможливо, до розв'язання проблеми має підключатися держава, вдаючись до трансакцій раціонування. Однак ті у свою чергу породжують *політичні* трансакційні витрати найму (витрати раціонування відносин найму) — затрати держави на формування ефективного трудового законодавства, реалізацію політики соціальної безпеки праці, функціонування державної служби зайнятості, пошук компромісу і ведення переговорів між профспілками і організаціями роботодавців як соціальними партнерами тощо.

Оцінити загальні трансакційні витрати на ринку праці кількісно дуже важко. Можна лише запропонувати окремі підходи до їх вимірювання. Це насамперед:

1) специфікація трансакційних витрат. Інформацію про витрати роботодавців і самих працівників на найом можна отримати шляхом індивідуального соціологічного опитування, що потребує відповідних коштів, або експериментально, коли дослідник сам працевлаштовується і ретельно фіксує свої витрати. В одному випадку це будуть витрати входу на ринок праці (купівля

інформації про стан ринку, розсилання резюме, проходження співбесід при працевлаштуванні і т. д.), у другому — витрати під час руху прав власності, у третьому — пов'язані з укладенням і захистом трудових контрактів, у четвертому — пов'язані з прийняттям рішень усередині фірми і т. д. Фахівці Всесвітнього банку і Міжнародної фінансової корпорації, наприклад, оцінюють затрати з найму в Україні в середньому у 38 % від фонду зарплати [9, с. 8]. Джерелом інформації могли б стати офіційні дані статистичних, урядових та інших установ щодо стану ринку праці, але вони зазвичай є неповними;

2) розрахунки так званого спреду — різниці між ціною, яку можна було б одержати після певного очікування, і ціною, за якою угода може бути укладена негайно, якщо учасники ринку не можуть очікувати більш вигідної ціни. Витрати, які виникають унаслідок очікування, є трансакційними затратами, спрямованими на запобігання втрат. Так діють на біржах, де шукають кращі пропозиції контрактів [10, с. 37]. На ринку праці в такий спосіб можна порівнювати розміри заробітної плати в умовах негайного працевлаштування, наприклад, на громадські роботи за тривалого безробіття, і після певного очікування кращих пропозицій роботи;

3) встановлення сукупного обсягу ресурсів, що застосовуються інформаційними агенціями, кадровими агентствами, державною службою зайнятості, які продають трансакційні послуги з працевлаштування, а також оцінювання коштів, які виділяються на трансакції фірмами-наймачами та самими працівниками.

Вдалу спробу оцінити трансакційні витрати найму працівника здійснено О. І. Цимбал. У [11, с. 72–73, 75–76] на підставі опитування респондентів запропоновано операціоналізацію трансакційних витрат обігу робочої сили на ринку праці в одиницях часу (в днях) та зроблено розрахунки середньозважених значень прямих витрат часу на працевлаштування і адаптацію працівників по Україні та м. Києву (таблиця).

Потім шляхом оцінювання альтернативних витрат (вартості втрачених можливостей) одержані показники набули грошового виразу. Припускалося, що час, витрачений на працевлаштування і адаптацію на робочому місці, є прямим від'ємником від потенційно можливого обсягу валової доданої вартості (ВДВ), який забезпечував би працівник у разі безперервної роботи протягом такого самого часу. Якщо в 2007 р. (останній рік, стосовно якого Держкомстат надав повні дані щодо ВДВ, зайнятості та умов праці) вартість одного людино-дня в одиницях ВДВ по Україні була 164 грн, а по Києву — 447 грн, і впродовж цього року по Україні в цілому було прийнято на роботу 3380 тис., а в Києві 430 тис. осіб, то обсяги недоотриманої валової доданої вартості, скоригованої на тривалість адміністративних відпусток та невідпрацьованого часу, становлять: по Україні в цілому — 78 млрд грн (10,8 %), а по Києву — 15 млрд грн (11,1 % річного обсягу ВДВ). Це і є трансакційні витрати обігу робочої сили на ринку праці.

**Середньозважені оцінки витрат часу  
на працевлаштування та адаптацію однієї особи**

	Пошук інформації про робоче місце, <i>днів</i>	Контакти з різними роботодавцями, <i>днів</i>	Ведення переговорів щодо умов за- йнятості, <i>днів</i>	Співбесіда та тестування, оформлен- ня документів, <i>днів</i>	Випробувальний строк, <i>днів</i>	Досягнення нормальної на даному робочому місці продуктивності праці, <i>днів</i>	Оволодіння специфічними знаннями та навичками, <i>днів</i>	Усього днів	Усього місяців
Україна	61,5	31,0	10,3	7,0	20,8	40,9	23,8	195,2	6,4
Київ	20,8	17,7	5,3	4,5	18,0	42,1	27,7	136,1	4,5
Україна/Київ, <i>разів</i>	2,96	1,75	1,94	1,56	1,16	0,97	0,86	1,43	1,42

**Висновки.** Трансакційно-витратний аналіз найму робочої сили та ринку праці формує новий напрям розвитку економічної теорії праці. Він буде ще успішнішим за умови чітких методологічних підходів до визначення самого поняття «трансакційні витрати найму робочої сили», систематизації таких витрат, формування достовірної інформаційної бази і нагромадження досвіду їх статистичного вимірювання, обґрунтування шляхів оптимізації, а в разі можливості — й мінімізації трансакційних витрат найму.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция / О. Уильямсон. — СПб. : Лениздат; CEVPress, 1996. — 702 с.
2. Кириченко И. Вкус к справедливости против «культуры коррупции» / И. Кириченко // Зеркало недели. — 2008. — 12 янв. — С. 20.
3. Заховайко М. Хабарництво: мед на кінчику язика [Електронний ресурс] / М. Заховайко. — Режим доступу: [www.golosua.com/politica/2009/02/24/habarnictvo-med-na-kinchiku-yazika](http://www.golosua.com/politica/2009/02/24/habarnictvo-med-na-kinchiku-yazika)
4. Трансакционные издержки [Електронный ресурс]. — Режим доступа: [www.mirkin.ru/docs/dumnaya/net03.pdf](http://www.mirkin.ru/docs/dumnaya/net03.pdf)



5. Благодравин М. Учить, а не переучивать / М. Благодравин // Эксперт Украина. — 2010. — № 13. — 5 апр. — [Електронний ресурс]. — Режим доступа: [www.expert.ua/article/12/0/7683](http://www.expert.ua/article/12/0/7683)
6. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. А. А. Гриценко. — Харьков : Форт, 2008. — 928 с.
7. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. — М. : ИНФРА-М, 2000. — С. 9.
8. 98 % суб'єктів господарювання порушують зарплатні закони [Електронний ресурс]. — Режим доступа: [www.espravda.com.ua/news/2010/04/15/232843](http://www.espravda.com.ua/news/2010/04/15/232843)
9. Сколотяный Ю. Что ни отчет — у нас «незачет» / Ю. Сколотяный // Зеркало недели. — 2007. — 29 сент. — № 36. — С. 8.
10. Архиреев С. И. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С. И. Архиреев. — Харьков : Бизнес Информ, 2000. — 288 с.
11. Цимбал О. І. Транзакційні витрати обігу робочої сили на ринку праці України / О. І. Цимбал // Демографія та соціальна економіка. — 2009. — № 2. — С. 68–77.

## ЛОГИКА НАЕМНОГО ТРУДА В ТЕРМИНАХ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Шевченко Л. С.

Осуществлен институциональный анализ транзакционных издержек найма рабочей силы. Приведена классификация транзакционных издержек найма: по этапам контрактации, по видам транзакций, в зависимости от изменения количества транзакций. Особое внимание уделено экономической оценке транзакционных издержек найма рабочей силы.

**Ключевые слова:** рынок труда; транзакции; транзакционные издержки найма рабочей силы; оценка транзакционных издержек.

## THE LOGIC OF HIRED LABOR IN THE TERMS OF THE TRANSACTION COSTS

Shevchenko L. S.

The institutional analyze of the transaction costs of the hiring of manpower is fulfilled. The transaction costs of the hire are classified by stages of contracting, forms of transactions, quantitative changes of transactions. The special attention is given to economic estimation of the transaction costs of the hiring of manpower.

**Key words:** labor market; transaction; transaction costs of the hiring of manpower; estimation of the transaction costs.

УДК 338.12:330.34

## ЦИКЛІЧНІСТЬ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

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

*Досліджено циклічний характер людського розвитку. Доведено вплив на нього технологічних чинників та кондратьєвських циклів. Охарактеризовано соціально-економічні деформації, якими супроводжується перехід до чергового довгого економічного циклу. Виявлено технологічні, економічні, соціальні, інституціональні, цивілізаційні ризики людського розвитку, пов'язані з циклічним характером оновлення економіки. Обґрунтовано можливості використання коливальних рухів економіки для забезпечення людського розвитку.*

**Ключові слова:** людський розвиток, циклічність, кондратьєвські хвилі, технологічний уклад, ризики людського розвитку.

**Актуальність проблеми.** Циклічний характер соціально-економічної динаміки постійно генерує нові імпульси людського розвитку. Найбільш помітно вони виявляються при переході до чергового довгого циклу. Формування матеріально-технічної основи нового циклу та пов'язані з цим соціально-економічні трансформації змінюють не тільки умови життя людини, а й її місце в суспільстві, зумовлюють появу нових типів економічних відносин. Оскільки сучасна світова економіка поступово входить у завершальну фазу поточного довгого циклу [1, с. 50], існує необхідність з'ясувати, як впливають циклічні коливання на розвиток людини та суспільства.

**Аналіз останніх джерел та публікацій.** Сучасні дослідження циклічних закономірностей довгострокової економічної динаміки в основному методологічно тяжіють до теорії довгих хвиль М. Кондратьєва [1, с. 110–114]. Одночасно у теорії циклу інтегруються соціально-економічні чинники, які забезпечують необхідні умови загальної інноваційної траєкторії руху суспільної системи (В. Іноземцев [3], Л. Мельник [4], Ю. Яковець [5] та ін.). Вивчається також вплив довгих хвиль на рівень зайнятості, організацію виробництва та управління, екологію, соціально-культурну, наукову сфери, історичний процес (С. Глазєв [6], Є. Балацький [7], В. Пантін [8] та ін.). Зазначимо, що технологічні аспекти довгострокових циклічних коливань набагато краще осмислені у науковій літературі, ніж соціально-економічні. На нашу думку, це пов'язано з більшою інертністю останніх: їх контури доки що незрозумілі остаточно та помітні лише у першому наближенні.

**Постановка завдання.** Метою публікації є пошук взаємозв'язків довгострокових циклічних коливань зі змінами у соціально-економічній сфері та їх впливом на людський розвиток. Центральним питанням тут постає можливість використання механізму коливальних рухів економіки для забезпечення людського розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** З другої половини XVIII ст. оновлення системи суспільного виробництва відбувається циклічно, приблизно раз на п'ятдесят років. Перед початком циклу спостерігаються глибокі зміни в умовах господарського життя (технологічні прориви, зміни у зовнішній торгівлі, грошовому русі) [9, с. 370–374]. На наростаючій хвилі циклу поширюються технічні нововведення, капітал освоює нові ринки збуту, змінюється інфраструктура виробництва. Деякий час в економічному розвитку переважає інерція нової економічної структури, однак поступово її ефективність падає. Починається спадаюча хвиля, під час якої відбувається структурна перебудова, капітал вивільняється з виробництв, що досягли межі зростання, та спрямовується у нові технічні напрями.

Ритміка довгого циклу, його темп та динаміка визначаються складною взаємодією економічних та науково-технічних чинників. Як підкреслював сам М. Кондратьєв, «науково-технічні відкриття можуть виявитися недейовими, доки не з'являться необхідні економічні умови їх реалізації» [9, с. 382–383]. С. Меншиков та Л. Клименко [10, с. 90–97] узагалі наполягають на соціально-економічній природі цього феномену. В їх теорії мотивом нововведень виступає норма прибутку, яка надає внутрішню цілісність механізму довгої хвилі, утворюючи замкнене коло: прибутковість — техніка — органічна будова капіталу — перенакопичення капіталу — норма прибутку.

Хвилеподібний розвиток економіки зумовлює циклічність багатьох суспільних процесів — історичного [8], наукового [7, с. 92], соціокультурного. На періоди наростаючих хвиль К-циклу припадає найбільша кількість соціальних потрясінь, війн, революцій [9, с. 399]. Для спадаючої хвилі характерні злети у філософії та мистецтві, у фазі потрясінь здійснюються важливі природничі відкриття, технічні винаходи, відбуваються прориви в гуманітарних науках. З К-циклом безпосередньо пов'язують інтенсивність державного втручання в економіку, зміни у зовнішньоекономічній політиці. При переході від одного довгого циклу до іншого суттєво поліпшуються умови життя людини.

Матеріальною основою К-циклу є заміщення технологічних укладів<sup>1</sup>. У дослідженнях С. Глазьева [11] виділено існування п'яти укладів та спрог-

<sup>1</sup> За С. Глазьевим, технологічний уклад – це великий комплекс технологічно споріднених виробництв, близьких за якісними характеристиками використаних ресурсів та створених продуктів [11, с. 61]. У М. Кондратьєва аналогом технологічного укладу є запас «основних капітальних благ», які функціонують десятки років та потребують значного часу і величезних витрат на їх виробництво (великі будівлі, залізничні лінії, канали, меліоративні споруди, кваліфікована робоча сила) [9, с. 390].

нозовано розвиток шостого. Поточний, п'ятий уклад вважається перехідним до постіндустріального способу виробництва. На основі його технологічних досягнень радикально змінилася структура економіки: збільшилася частка невиробничого сектору та сфери послуг, зросло значення інтелектуальної праці. Паралельно відбуваються соціально-економічні трансформації, які підвищують ступінь готовності суспільства до нової технологічної реальності. Зазначимо основні з них:

– *трансформація відносин власності, зміна порівняльної значущості (відносної вагомості) її окремих форм.* По-перше, з'явилися чинники виробництва, існування яких має сенс тільки за умов їх колективного використання (глобальна мережа Internet, наукова інформація). По-друге, специфіка інтелектуальної праці передбачає, що працівник володіє усіма необхідними навичками для створення готового інформаційного продукту та можливостями придбання у власність необхідних засобів виробництва [3, с. 24]. Поступово долається відчуження працівника від засобів виробництва та створеного продукту, відбуваються усупільнення продуктивних сил та соціалізація власності, поширюються її асоційовані форми;

– *поява нових форм організації виробництва.* Нові умови діяльності (важкість трансферу неформалізованих знань [12, с. 20–21], залежність ринкової вартості сучасної компанії від інтелектуального капіталу працівників) викликають суттєві зміни у соціальному статусі зайнятих: робітник стає більш самостійним, виходить з-під контролю керівництва, унеможлиблюючи традиційні способи примусу. Жорстка ієрархія та централізоване планування поступаються гнучким формам організації бізнесу (індивідуальній зайнятості, дефрагментації виробництва, дистанційним трудовим відносинам, телероботі [13, 93–94]);

– *зміна характеру розподілу та обміну.* Зайнятість в інтелектуальному виробництві дає можливість претендувати на частину додаткового продукту — своєрідну інтелектуальну ренту, джерелом якої є використання знань та навичок працюючих. У такому разі вартість робочої сили має теоретично необмежений характер, набуваючи властивостей капіталу. На цій основі отримують нове підґрунтя відносини обміну — відбувається перехід від товарообміну, еквівалентного за вартістю, до обміну працею у формі діяльності та обміну здібностями;

– *глибока індивідуалізація споживання, зміна його структури.* Споживаючи, людина стає об'єктом застосування технологій high-hume, спрямованих на вдосконалення її природи та здібностей. У структурі споживання зростає питома вага нематеріальних благ та послуг — освітніх, медичних, інформаційних, підвищуються вимоги до якості життя та комфорту оточуючого середовища. Споживчі витрати перетворюються на інвестиції в людину, зміню-

ються орієнтири споживання: багатство перестає асоціюватися з накопиченими запасами матеріальних благ, головною цінністю стають всебічний розвиток людини, можливість опанувувати, творчо використовувати та генерувати нові знання;

– *зміна соціальної структури суспільства*. Зростає питома вага «нових власників» — власників неуречевлених, невідчутних благ — кваліфікації та знань, оволодіння якими принципово не передбачає їх відчуження від інших суб'єктів; знижується частка пролетаріату, натомість підвищується частка висококваліфікованих працівників. Однак проблема соціального розшарування залишається, зміщуючись у площину нерівного доступу до знань та інформації, посилення інтелектуальної залежності;

– *розширення процесів перерозподілу в глобальному масштабі*. З'являються нові канали перерозподілу, формуються потужні світові фінансові центри. Концентруючи значну фінансову міць, вони виступають кредиторами більшості національних та корпоративних суб'єктів господарювання.

Соціально-економічні зміни, якими супроводжується становлення постіндустріального способу виробництва, інертні, тривалі у часі, пов'язані зі значним опором суспільних інститутів. Однак, навіть незважаючи на незавершеність, вони принципово змінюють вектор людського розвитку. Зростає роль людини у суспільстві як носія основного багатства — інтелектуальних та духовних цінностей, підвищується ступінь її економічної, соціальної, духовної свободи, змінюються мотиви господарської поведінки, праця набуває творчого змісту. Скорочується час між виникненням матеріальних та духовних потреб та їх задоволенням, потреби урізноманітнюються, зростають їх неповторність, нестандартність. Водночас збільшується міра відповідальності людини за результати власної праці, що потребує значних зусиль самої особистості, спрямованих на підвищення рівня самоорганізації.

На сьогодні п'ятий технологічний уклад поступово входить у завершальну фазу життєвого циклу. Починається процес його активного заміщення, який орієнтовно триватиме до 2015–2020 рр. [6, с. 34]. Він супроводжуватиметься фінансовою і структурною кризою, затяжною депресією у розвинених країнах та падінням темпів зростання у країнах, що розвиваються. Лише зі становленням відтворювальної системи наступного технологічного укладу з'являться матеріальні передумови виходу з кризи та початку наростаючої фази чергового К-циклу.

Глобальний економічний розвиток у наступному десятилітті буде тісно пов'язаний з поширенням шостого технологічного укладу, ядром якого стануть: нанотехнології, біотехнології, генна та клітинна інженерія, наноелектроніка. На основі цих досягнень людство вперше отримає можливість змінювати власну генетичну природу, долати невиліковні захворювання,

створювати клітинну речовину «на замовлення», штучно формувати середовище існування, отримувати продукти, раніше доступні в обмеженій кількості. До цього технологічні прориви поліпшували лише матеріальні та інституціональні умови буття, однак сама людина як природна істота практично не змінювалася.

П'ятий та шостий технологічні уклади відрізняються високою спадковістю, забезпеченою спільністю домінуючих чинників виробництва, базових галузей, зростанням ролі людини у суспільному виробництві. Тому загальний вектор людського розвитку, закладений у п'ятому укладі, збережеться і під час становлення шостого. Поки що важко визначити, наскільки позитивним чи негативним для людини буде наступний довгий цикл та перехід до нового способу виробництва. Можна лише з певною мірою вірогідності окреслити ті *нові якості людського розвитку*, які можуть утвердитися у тій частині світу, де остаточно оформиться відтворювальний контур шостого технологічного укладу:

- уперше в історії у людини виникне можливість свідомо змінювати власну природу, якість та тривалість життєвого циклу та його окремих фаз, обирати траєкторію власного розвитку;

- розширюватиметься доступ до благ, що раніше існували в обмеженій кількості, відбуватимуться звільнення свідомості людини від матеріальної залежності та перехід до задоволення духовних потреб в їх зростаючому розмаїтті;

- розвиток перестане здійснюватися під тягарем економічної необхідності, людина позбавиться особистої та речової залежності, знизиться ступінь її експлуатації.

Набуття людським розвитком нових якостей відбуватиметься циклічно, у міру поширення в світі чергової кондратьєвської хвилі, періоди протікання якої у різних країнах суттєво диференціюються: азіатський та східноєвропейський цикли помітно відстають від євроамериканського. Водночас циклічний характер оновлення соціально-економічних систем містить чимало ризиків для людського розвитку:

- *технологічні ризики*: розділення людства на дві гілки, що не перехреснюються, — технологічну та природну, глобальні інформаційні катастрофи, вихід з-під контролю біотехнологій [14, с. 41–43]. Їх реальну небезпечність заважає оцінити невизначеність ціннісного контуру майбутніх перетворень;

- *економічні ризики*: невизначеність майбутньої траєкторії розвитку нового технологічного укладу зумовлюють значні інвестиційні ризики та труднощі у довгостроковому прогнозуванні перспективних капіталовкладень;

- *соціальні ризики*: кожний К-цикл висуває нові вимоги до професійної підготовки та рівня кваліфікації робочої сили. У перехідний період масово

знецінюються трудові навички, змінюється структура попиту на ринку праці, втрачаються звичні соціальні ролі;

– *інституціональні ризики*: неадекватність існуючих інститутів перерозподілу капіталу чи їх відсутність, лобювання відсталості (великий капітал, сконцентрований у застарілих укладах, добивається податкових, кредитних, цінових пільг, відтворюючи відсталість на макрорівні);

– *цивілізаційні ризики*: зростаюча нерівномірність людського розвитку, що посилюється як на наростаючій хвилі (масштабний перерозподіл ринків збуту), так і спадаючій (розвинені країни, прагнучи подовжити строк життя морально застарілого капіталу, переносять його активність на периферію — у країни з реальним споживчим дефіцитом та нестачею власного капіталу).

У зв'язку з цим актуалізується питання про те, як використати К-цикл для забезпечення людського розвитку. Універсальна відповідь на це питання зводиться до наступного. На спадаючій хвилі К-циклу необхідно «випереджаюче освоєння ключових виробництв нового технологічного укладу, що дозволить отримувати інтелектуальну ренту в світовому масштабі та на її базі фінансувати розширене відтворення» [6, с. 32]. Традиційно вважається, що відсталі країни отримують переваги при переході до чергового довгого циклу. Вони не переобтяжені перенакопиченням капіталу, до того ж повним набором переваг за новим укладом не володіє жодна країна світу.

Україна теж може скористатися цим процесом. У країні існує величезний незадіяний інвестиційний ресурс [28, с. 19], визнані у світі розробки. Однак за темпами структурних перетворень, що визначають становлення нового способу виробництва, наша країна суттєво поступається іншим. Структура інвестицій закріплює відсталість. Абсорбційні можливості суспільства ослаблені освітніми трансформаціями. Недостатньою є інноваційна інфраструктура, бракує необхідних інститутів перерозподілу капіталу. Але найбільш небезпечним є неусвідомлення зазначених загроз багатьма соціальними групами, а через це їх неготовність виборювати, захищати та відстоювати власні економічні інтереси.

**Висновки.** Людський розвиток здійснюється циклічно. Його загальний напрям задається коливально-поступальними рухами економічної системи та може змінюватися при переході від одного довгого циклу до іншого. Вплив К-циклу на людський розвиток надзвичайно складний та багатоплановий. З одного боку, циклічно-хвильовий механізм оновлення соціально-економічної системи постійно надає людському розвитку нових імпульсів, а з другого — генерує різноманітні ризики, здатні унеможливити цей процес. Ритміка довгої хвилі визначає не тільки перспективи якості життя, а й роль людини у суспільстві, її місце у системі соціально-економічних відносин.

П'ятий та шостий К-цикли — цикли цивілізаційного переходу до нового, постіндустріального способу виробництва. Цей шлях складний, ризикований, пов'язаний із болісною зміною відживаючих соціально-економічних форм. Поступово долається відчуження працівника від засобів виробництва та створеного продукту, відбуваються усупільнення продуктивних сил та соціалізація власності, змінюються характер розподілу та обміну виготовленого продукту, орієнтири споживання, з'являються нові форми організації виробництва та зайнятості.

Спадаюча хвиля К-циклу відкриває для країн, не переобтяжених перенакопиченням капіталу, чудові можливості подолати відсталість, поліпшити рівень життя, здійснити прорив у соціально-економічному розвитку. Для цього знадобляться титанічні зусилля, спрямовані перш за все на глибоку інституціональну модернізацію української економіки, стратегія якої й досі залишається у нашому суспільстві відкритим дискусійним питанням.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2010. — 448 с.
2. Румянцева С. Ю. Теории конъюнктуры, экономического роста и развития: ракурсы взгляда на анализ экономической динамики и «потерянные» ветви экономической науки / С. Ю. Румянцева // Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития : сб. науч. тр. / под ред. Р. М. Нижегородцева. — Т. V. — М. : ЛЕЛАНД, 2006. — С. 102–116.
3. Иноземцев В. Fin de siecle. К истории становления постиндустриальной хозяйственной системы / В. Л. Иноземцев // Свободная мысль. — XXI. — 1999. — № 8. — С. 19–43.
4. Мельник Л. Г. Информационная экономика / Л. Г. Мельник. — Сумы : ИТД «Универ. книга», 2003. — 288 с.
5. Яковец Ю. Кластер глобальных кризисов и волна эпохальных инноваций первой половины XXI века / Ю. В. Яковец, Б. Н. Кузык // Бюл. Міжнар. Нобел. екон. форуму. — 2008. — № 1. — С. 277–283.
6. Глазьев С. Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С. Ю. Глазьев // Вопр. экономики. — 2009. — № 3. — С. 26–38.
7. Балацкий Е. Наука, кризис и война / Е. Балацкий // Свобод. мысль. — 2009. — № 3. — С. 87–108.
8. Пантин В. И. Циклы и ритмы истории / В. И. Пантин. — Рязань : Аракс, 1996. — 157 с.



9. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избранные труды / Н. Д. Кондратьев / Междунар. фонд Н. Д. Кондратьева ; Междунар. ин-т Питирима Сорокина — Николая Кондратьева ; Ин-т экономики РАН. — М. : Экономика, 2002. — 767 с.

10. Меньшиков С. М. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу : монография / С. М. Меньшиков, Л. А. Клименко. — М. : Междунар. отношения, 1989. — 272 с.

11. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. — М. : ВладДар, 1993. — 310 с.

12. Шовкун І. А. Інтелектуальний ресурс економічного розвитку / І. А. Шовкун // Екон. теорія. — 2007. — С. 14–33.

13. Шевченко Л. С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці : монографія / Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2009. — 280 с.

## ЦИКЛІЧНІСТЬ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

**Овсієнко О. В.**

Исследован циклический характер человеческого развития. Доказано влияние на него технологических факторов и кондратьевских циклов. Охарактеризованы социально-экономические трансформации, сопровождающие переход к следующему длинному экономическому циклу. Выявлены технологические, экономические, социальные, институциональные, цивилизационные риски человеческого развития, связанные с циклическим характером обновления экономики. Раскрыты возможности использования колебаний экономической конъюнктуры для обеспечения безопасности человеческого развития.

**Ключевые слова:** человеческое развитие, цикличность, кондратьевские волны, технологический уклад, риски человеческого развития.

## HUMAN DEVELOPMENT RECURRENCE

**Ovsiyenko O. V.**

The cyclic character of human development is investigated in the article. The technology factors' and Kondratiev cycles' influence on it have been proved. The social and economic transformations accompanying transition to a following long business cycle are characterized. The technological, economic, social, institutional, civilization risks of human development connected with cyclic character of economy's updating have been revealed. The possibilities of using the economic conjuncture fluctuations for safety of human development are opened.

**Key words:** human development, recurrence, Kondratiev waves, technological mode, risks of human development.

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ НООСФЕРІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ КУЛЬТУРИ

*О. М. Броницький, кандидат економічних наук  
Харківський національний економічний університет*

*Ноосферизація господарської культури — процес свідомого формування гуманної ноосфери. Він передбачає зміну соціально-економічних процесів і відносин на різних рівнях. Екологія особистості та навколишнього середовища — складові частини цього явища. Подолання перешкод на шляху ноосферного розвитку — завдання економічної теорії і ноосферної господарської культури.*

***Ключові слова:** ноосферизація господарської культури, глобалізація, ноосфера, господарювання, духовне виробництво.*

Криза у фінансовій системі, масштабні екологічні та техногенні катастрофи, що відбуваються у світі останнім часом, по суті демонструють глобальну системну суперечність між наявним соціально-економічним відтворенням та необхідністю перейти до ноосферного розвитку. В системі цієї суперечності важливу роль відіграє суперечність між суто економічною діяльністю з її відчуженням як від суб'єктів, так і від об'єктів діяльності та господарською діяльністю з її цілісною природою взаємодії об'єкта з суб'єктами господарювання.

***Актуальність проблеми** визначається необхідністю розв'язання глобальної суперечності між фінансовоцентричною світовою соціально-економічною системою та цілісно-ноосферною господарською системою, певні тенденції формування якої спостерігаються. Значну роль у розв'язанні цієї суперечності повинні відігравати процеси ноосферизації господарської культури як посилення єдності і взаємозв'язку духовних, соціальних, природних енергій та творчих досягнень.*

***Аналіз останніх джерел і публікацій.** Ступінь розроблення даної теми не може бути достатньою через велику кількість її аспектів. Серед авторів, що розпочали тему ноосфери, звичайно слід відзначити В. Вернадського, Е. Ле Руа та П. Тейяр-де-Шардена. Нині цю тему активно розроблює А. Субетто. Автори, що зробили свій внесок у розуміння господарської культури та її ноосферних аспектів, — це О. Панарін, Г. Задорожний, О. Бугалін, К. Петров, В. Єфімов, В. Чешко, Ю. Пахомов, М. Мойсєєв, А. Колганов, В. Тарасевич, Л. Яковенко, А. Гальчинський, В. Онищенко, В. Броницька та ін.*

Треба зазначити, що соціально-економічний зріз ноосферного розвитку не є ще достатньо розробленим в силу непропорційно малої кількості саме політекономічних досліджень. Однак ноосферизація господарської культури як процес свідомого формування та розвитку ноосфери в системі позагенетичної спадкової інформації повинен посісти значне місце в економічних дослідженнях.

**Формулювання цілей.** Метою та завданнями цього дослідження є доведення зв'язку господарської культури з процесами ноосферизації господарства, дослідження як чинників, що сприяють цим процесам, так і чинників, які стають перешкодою на шляху гуманної ноосферної трансформації соціально-економічної системи.

**Виклад основного матеріалу.** Терміни «ноосфера», «господарство» та «культура» належать до складних, як мінімум — двозначних. По суті кожен з них може означати або лише свій, так би мовити, сутнісний варіант, або значення, що одночасно включає антропологічний аспект та саме заперечувальну форму.

Культура розглядається як зусилля людини бути людиною, як дуже влучно висловився М. Мамардашвілі [1, с. 20]. Також вона розглядається як уся позагенетична інформація, створена людством [2]. В іншому випадку, звичайно, йдеться як про інформацію, засвоєння якої є процесом олюднення, а також про інформацію, засвоєння якої призводить до розлюднення. Інформація, що призводить до розлюднення, наприклад в індустрії розваг, є перетвореною формою культури.

Ноосфера як сфера суспільного розуму передбачає, з одного боку, розвиток людства, при якому воно зможе свідомо впливати, не порушуючи міру, на природні процеси та власні зміни, а з другого — входження людства у таку фазу, при якій всі його духовні продукти, включаючи продукти інфернальної духовності, активно впливатимуть на всесвіт, однак в який спосіб — залежить від духовної атмосфери, яку утворює людство, свідомо чи ні.

Доречно пригадати й образ, створений І. Єфремовим в романі «Час бика» — стріла Арімана, яка здатна викривляти духовний простір та використовувати енергію духовних продуктів для дегуманізованого суспільства. Певною мірою цей образ зручно використовувати стосовно сучасного інформаційного суспільства, в якому, з одного боку, зростають рівень освіти, кількість створеної інформації, кількість різноманітних творчих доробків, а з другого — більшість досягнень не сприяють гуманній ноосферній трансформації суспільства, а посилюють проблеми технократичної цивілізації.

Господарство в широкому розумінні — спосіб життєдіяльності людини, в який відбувається відтворення її життя. Відповідно за низкою ознак господарство більш широке поняття, ніж економіка, а тим більш — фінансономіка.

У свою чергу, фінансономіка та економіка в сучасному вигляді є перетвореними формами господарства, адже відтворення життєдіяльності в них відбувається часто звужено та однобічно, як, наприклад, у суспільстві споживання. Однак, якщо з'ясувати пропорції співвідношення господарювання як свідомої діяльності та економіки з втратою суб'єктності, то господарство постає як більш вузьке, ніж економіка, поняття. Ще більш неоднозначними всі названі поняття виявляються у своєму взаємозв'язку.

Виникає певне питання стосовно об'єктивних основ формування ноосфери. Крім звернення до першоджерел, необхідно зупинитися на тому, як розглядають певні соціальні закономірності автори Концепції Суспільної Безпеки, зокрема К. Петров. Порівнюючи швидкість біологічного відтворення і швидкість зміни технологій та знань, він доходить висновку про те, що при майже незмінній циклічності біологічного відтворення людства (зміна поколінь) цикли зміни технологій постійно прискорюються, і буквально нещодавно людство прийшло до такої фази, при якій зміна поколінь відбувається повільніше, ніж змінюються технології, в тому числі управління. По суті це означає, що об'єктивно настали часи, при яких людина протягом життя спостерігає значну кількість змін, що робить таку людину менш підвладною тривалим маніпуляціям. Одночасно автори розглядають дві піраміди що знаходяться поруч, тільки одна перевернена відносно іншої, основа однієї перебуває на рівні верхівки іншої. Одна з них означає владу, а друга — знання з управління та світового устрою та їх розподіл за різними рівнями. Відповідно саме ця невелика частина людства найбільше за всіх була обізнана, як вплинути на світові процеси, а більшість людей сприймали свідоме безструктурне управління як випадковість, або стихійні процеси. В сучасних умовах, коли швидкість соціальних технологій стала вищою за швидкість біологічного циклу, відбувається проникнення знань зверху донизу [2]. Звичайно, для абсолютного оптимізму цього недостатньо, однак зростання усвідомлення об'єктивних закономірностей має спонукати тих, хто насправді керує глобальними світовими процесами, до певних змін. Відповідно до сучасних реалій повинні здійснюватися перетворення в усіх сферах суспільного відтворення. Оскільки є і об'єктивні ризики забруднення ноосфери, необхідно максимально вивільняти культуру від некерованих розлюднюючих елементів, свідомо управляти процесами ноосферізації.

Господарська культура, яка на відміну від економічної повинна вирізнятися цілісністю і нерозривністю самовідтворення суб'єкта та об'єкта, розширює свої ціннісноутворюючі та відтворювальні функції і вимагає іншого уявлення про цілісність суб'єкта. Провідне місце у господарській культурі має посідати не тільки екологія землі, а й екологія особистості.

Орієнтація на людину, здатну підкорити природу, притаманна культурі Модерну, змінилася кризовим станом культури як такої і господарської зокрема. Кризовий стан культури, що має назву Постмодерн, характеризується в тому числі майже повним витисненням господарської культури як такої і заміною характеристик особистості. На зміну прометеївському типу господарювання, характерного для Модерну, на зміну прийшло гедоністичне постмодернове споживання, не оплачене власними зусиллями. Звичайно, безоплатного споживання насправді існувати не може. Воно оплачується прометеєвими зусиллями попередників та багатьма сучасниками, яких позбавляють можливості бути гедоністами, але нав'язують їм це бажання, що робить їх становище ще більш нестерпним, кризу особистості — ще більш наочною, а необхідність екології особистості — ще більш актуальною.

Вийти з кризи Постмодерну і перейти до нового інтегрального культурного та соціально-економічного розвитку досить складно, це потребує певних змін у сфері духовного виробництва. Виняткової актуальності набуває суперечність між індустріальним розвитком і руйнуванням природного середовища, екології планети, оскільки від вирішення цієї суперечності залежать власне виживання людини, продовження існування людства на планеті. По суті зростання технологічних можливостей не призвело людство до розв'язання великої кількості проблем, таких як голод, відсутність житла, залежність від природних явищ та багато інших. Технократична цивілізація дійсно розв'язує багато проблем, але одночасно вона їх і створює. Отже, цілком можливо, що саме особистість як цілісність, котра протягом тривалого часу фактично перебувала поза науковою увагою, з її реальними внутрішніми змінами, спроможна свідомо створювати ноосферу та розв'язувати проблеми господарювання на цілком іншій основі. Суперечності існуючої соціально-економічної системи, що стосуються місця людини і людства в сучасному світі і вектора її розвитку, пов'язані з сучасними глобальними проблемами соціально-економічної структури.

За умови включення до числа чинників, що розглядаються економічною наукою, такого фундаментального чинника, як людська свідомість, досягається розуміння складності та багатомірності оточуючої нас реальності. Зміна уявлення про роль свідомості у загальних світових процесах має приводити до більшої відповідальності не тільки за свої вчинки, а й навіть за невисловлені слова. Тим більше це стосується духовного виробництва та освіти. Ми спостерігаємо, на жаль, протилежне, коли «діячі культури» забруднюють ноосферу, не враховуючи, що накопичення таких продуктів може призвести не лише до загибелі технократичної цивілізації, а й до невідродження людства. Ноосферне господарювання не припускає дроблення цілісної природи людини, діяльність тут обов'язково пов'язана не тільки з інтелектуальною, а й з

ціннісною, моральною сутністю людини. Уся справжня культура ноосферна, хоча й не все господарювання є таким. Необхідно визнати, що в сучасних умовах величезну частину людської активності становить антигосподарська діяльність. До такої ми відносимо діяльність, для суб'єкта якої її об'єкт не є самоцінним, більш того, заради отримання максимального прибутку цей об'єкт легко і невимушено відчужується, руйнується, знищується і под. Найбільш небезпечним є те, що сьогодні все частіше об'єктом такої діяльності стають людська свідомість, духовна сфера. Однак і господарська діяльність, в якій її об'єкт самоцінний, також може бути сполучена з деструктивними моментами, — у разі, коли цей об'єкт сприймається вузько, генетично не пов'язується з цілісною природою людини, суспільством і космосом. Що стосується ноосферної господарської діяльності, то «у ній людина виступає як цілісна універсумна істота не лише у взаємозв'язку з об'єктом своєї безпосередньої господарської діяльності, а й у взаємозв'язках з об'єктами своєї потенційної господарської діяльності. При цьому спосіб господарювання, оброблення чи впливу на безпосередній об'єкт господарювання не порушує і в ідеалі актуалізує його багатомірні зв'язки з потенційними (такими, що актуалізуються) об'єктами» [3, с. 106]. Ноосферна господарська діяльність — це творча рефлексія цілісної природи суб'єкта, спрямована на знаходження цілісності людства, його універсумності. Відповідно ноосферна господарська культура є процесом засвоєння, передавання і розвитку цінностей ноосферного буття, реалізації універсумної сутності людини.

Треба відзначити, що поряд із сутнісним розвитком людства, тобто відповідними з позицій культури його місії та призначенню, існує і безліч альтернативних варіантів розвитку, які припускають дроблення людської цілісності, вичленовування з неї окремої іпостасі та її розвиток на шкоду іншим іпостасям. До таких варіантів належить, зокрема, згадана ідеологія «споживацтва», яка насаджується сьогодні, по своїй суті спрямована на фізіологічну природу людини, що веде до деградації не тільки її соціальної та духовної природи, а й до деградації власне фізіологічної, оскільки позбавляє людину здатності до рефлексії. Рух людства на основі принципів суто економічного детермінізму, коли природа сприймається як джерело одностороннього надання необхідних благ, коли ігнорується природна і космічна співзалежність людства — теж в остаточному результаті є варіант його деградації.

Усі варіанти навіть, скоріше, не розвитку, а нецілісного руху людства по суті своїй є маргінальними, оскільки ведуть до деградації і глобального розлюднення.

Глобалізація як складний і багаторівневий процес загострює комплексну суперечність, яку можна сформулювати як суперечність між економічним глобалізмом транснаціонального капіталу і творчим глобалізмом Просвіти,

між ноосферним вектором розвитку, що відповідає справжній цілісній природі людини, і маргінальними векторами руху до розлюднення людей (шляхом насадження ідеологій атомізації, роз'єднання і культу споживання) і, нарешті, між культурою ноосферного господарювання, що збігається з власне культурою і економічною антикультурою тотального ринку.

Ноосферізація господарської культури має складатися з різних взаємопов'язаних рівнів, починаючи від ноосферізації на рівні особистості і закінчуючи духовним виробництвом та державним управлінням. Ноосферізація особистості, що щільно пов'язана з її високою екологією, передбачає усвідомлення цілісності світу та відповідальності за нього. Відповідальність повинна бути і за будь-які вияви творчості, думки та почуття, скоріше, вже доведено взаємозв'язок здоров'я та психологічного стану, що по суті свідчить про те, що усвідомлена чи неусвідомлена відповідальність існує. Інша річ, що її усвідомлення спроможне допомогти зробитися краще, зробити чистими не тільки атмосферу, а й ноосферу.

Ноосферізація господарської культури не може стосуватися лише безпосередньо господарювання дорослої людини, оскільки цінності закладаються в сім'ї. Отже, значну частину процесу повинні становити соціально-економічні заходи, спрямовані на підтримку сім'ї, її розвиток, інтелектуалізацію та гармонізацію. Найбільш оптимальною для розвитку потенційного суб'єкта господарювання є сім'я, в якій значну частину часу присвячують спільній діяльності, дорослі люди в якій мають цілісний світогляд та високий рівень відповідальності. Сім'я має бути захищеною від агресивного впливу інформаційного простору та одночасно відкритою до взаємовідносин з оточуючим світом на основі ціннісного, духовного розвитку та взаємозбагачення. Поширення негативних впливів на сім'ю, що виявляються в її тотальній десакралізації, зростанні позашлюбних відносин та кількості розлучень з одночасною формалізацією сім'ї, — мінімізацією спільних інтересів, спільного часу, є процесом, що перешкоджає ноосферізації господарської культури. Більш того, фінансовоцентричність відносин у суспільстві реалізується і в сім'ях, тож, відповідно формування господарських ноосферних цінностей у середовищі, де панують гедонізм, егоїзм, споживацтво та тотальна продажність, суттєво ускладнюється. Можна сказати, що, на щастя, трапляються випадки, коли дитина зростає набагато більш свідомою та духовною, ніж її батьки, але разом з цим роль виховання є дуже й дуже важливою. Отже, на цьому етапі виникає суперечність між необхідністю зростання відповідальності та ноосферізації виховання та реаліями руйнації сім'ї в різних формах та аспектах, дрібнення відтворюваних у ній цінностей.

Процес освіти, пов'язаний з відтворенням господарських ноосферних цінностей, повинен мати завданням формувати особистість з цілісним світо-

глядом. Цей освітній процес мусить озброювати методологією самостійного отримання знань, їх синтезу, а також єдності моральних та інтелектуальних складових духовності. Початок формування уявлення про світ як цілісність суперечить кліповому світогляду, що формується внаслідок браку методології при поданні різнорідного фактажу в сполученні з забрудненням інформаційного простору шлаковою інформацією та інформацією розлюдняючого, руйнівного, знання відчужувального впливу. Освіта, як середня, так і вища, повинна бути як за радянських часів системною та фундаментальною і, крім того, доповненою методологією універсумності, екологічності, ноосферності. Екологія особистості, що включає збереження та реалізацію найкращої ціннісної сутнісної основи при захисті від штучних та духовно-інфернальних виявів, є важливою складовою ноосферизації виховання. Суперечність між необхідністю ноосферизації освіти та її деметодологізацією, дефундаменталізацією потребує свого розв'язання задля формування цілісного суб'єкта ноосферної культури.

Соціально-трудова відносина, що повинні також зазнавати ноосферної господарської трансформації, з одного боку, успадковують усі суперечності попередніх стадій формування суб'єкта господарювання, а з другого — перебувають під впливом реалій транснаціонального глобалізму, що істотно обмежує трансформацію від залежних, вторинних, репродуктивних відносин до творчих відносин у духовному виробництві. Ноосферизація соціально-трудова відносина має виявлятися у зростанні солідарності, кооперації, самостійності та відповідальності їх суб'єктів на основі засвоєних екологічних, ноосферних цінностей. У свою чергу це можливо за умови державної незалежності та спрямованості державного управління на національні пріоритети. Для цього необхідно дистанціюватися від перетворених форм міжнародних відносин, які ведуть до втрати самостійності та незалежності, а також до формування монополярного світу. Одночасно слід створювати умови для розвитку культурних, наукових, соціально-економічних зв'язків на основі збагачення знаннями, рівноцінності та взаєморозвитку.

**Висновки.** Ноосферизація господарської культури як процес свідомого формування незабрудненої ноосфери є запорукою подолання комплексної, системної кризи соціально-економічного розвитку. Усвідомлення голографічності всесвіту має реалізуватися у посиленні вимог до особистості, які мусять застосовуватися на всіх етапах її формування і розвитку — від соціалізації в сім'ї до соціалізації у соціально-трудова відносинах. Одночасно треба проводити ноосферизацію державного управління на всіх рівнях. Одночасна ноосферизація усіх аспектів та суб'єктів ноосферної культури є умовою не тільки соціально-економічного розвитку, а й виживання людства. Саме тому необхідно більш глибоко та деталізовано досліджувати цю тему.



## ЛІТЕРАТУРА

1. Зинченко В. П. Посох Мандельштама и трубка Мамардашвили. К началу органической психологии / В. П. Зинченко. — М. : Новая шк., 1997. — 336 с.
2. Петров К. П. Тайны управления человечеством, или Тайны глобализации / К. П. Петров. — М. : Акад. Управления, 2008. — 875 с.
3. Броницкая В. В. Хозяйственная деятельность как путь самоосуществления личности / В. В. Броницкая // Социальная экономика. — 2008. — № 1–2. — С. 105–109.

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НООСФЕРИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ КУЛЬТУРЫ

**Броницкий А. Н.**

Ноосферизация хозяйственной культуры — процесс сознательного формирования гуманной ноосферы. Он предполагает изменение социально-экономических процессов и отношений на различных уровнях. Экология личности и окружающей среды — составные части этого явления. Преодоление препятствий на пути ноосферного развития — задача экономической теории и ноосферной хозяйственной культуры.

**Ключевые слова:** ноосферизация хозяйственной культуры, глобализация, ноосфера, хозяйствование, духовное производство

## SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF NOOSPHERIZATION ECONOMIC CULTURE

**Bronitsky A. N.**

Noospherization of economic culture is the process of the conscious forming of humane noosphere. It supposes the change of socio-economic processes and relations at different levels. Ecology of personality and environment is component parts of this phenomenon. Overcoming of obstacles on the way of noospherical development is the task of economic theory and noospherical economic culture.

**Key words:** noospherization of economic culture, globalization, noosphere, management, spiritual production.

УДК 330.31/.33

## СІМЕЙНІ СІЛЬСЬКІ ГОСПОДАРСТВА ЯК ФАКТОР ДУХОВНОГО ТА МАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

*В. В. Броницька, кандидат економічних наук, доцент;*

*В. А. Лизогуб, асистент*

*Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*Сімейні сільські господарства можуть бути суб'єктами духовного і матеріального виробництва. Інтелектуалізація цих суб'єктів має сприяти цьому. Існують деякі суперечності, які заважають реалізовуватися дрібним сільським господарствам, але їх необхідно вирішувати. Це сприятиме якіснішому суспільному відтворенню.*

**Ключові слова:** *сімейні сільські господарства, духовне виробництво, суспільне відтворення, інтелектуалізація, глобалізм.*

Все частіше системна криза технократичної цивілізації виявляється у різних екологічних катастрофах, кліматичних змінах та взагалі у загальному стані в першу чергу екологічної небезпеки. Однією із взаємовкладених частин загальної системної соціально-економічної кризи є криза духовна, екзистенціальна, що несе в собі загрозу зникнення людства як через втрату ним своєї людської ідентичності, так і внаслідок унеможливлення розв'язання екологічних проблем і суттєвого погіршення загального стану.

**Актуальність проблеми** визначається тим, що розв'язання вузла сучасних проблем, що значною мірою є продуктами як духовного (у тому числі його перетворених форм), так і матеріального виробництва, потребує інтегрального вирішення, яке будуватиметься у всьому суспільному відтворенні, включаючи матеріальне і духовне виробництво.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Ступінь розроблення теми залишається недостатньою, оскільки саме таким чином питання у науковій літературі майже не ставиться. Скоріше переважають окремі дослідження сімейних сільськогосподарських суб'єктів як чинника матеріального виробництва, при тому недостатньо потужного. Однак є автори, які зробили у розроблення цієї теми істотний внесок. Це А. Субетто, О. Панарин, В. Єфімов, К. Петров, М. Мойсеєв, М. Павлов, В. Чешко, Є. Зазнобін та ін.

Разом з цим тема є гостроактуальною, глобалізація та інші соціально-економічні трансформації відбуваються постійно та впливають на сімейного

сільськогосподарського суб'єкта. Отже саме життя вносить та вноситиме свої корективи у наукове розроблення цієї теми.

**Формування цілей.** Метою цієї статті є необхідність донести не тільки можливість, а й необхідність сільських сімейних підприємств відіграти важливу роль у ноосферизації соціально-економічної системи та трансформації технократичної цивілізації у технологічну.

Завдання статті пов'язане з аналізом сімейних сільськогосподарських суб'єктів саме як системного чинника суспільного відтворення. Важливими моментами є дослідження умов, за яких цей суб'єкт може реалізуватися як значний суб'єкт та чинник матеріального і духовного виробництва. Також важливим є розгляд суперечливих моментів, пов'язаних з функціонуванням сімейних господарств у суспільному відтворенні.

**Вклад основного матеріалу.** Вкладеність, співрозмірність теми цієї статті від більш всеохоплюючої до безпосередньої виглядають таким чином. Важливим моментом є переосмислення взаємозв'язку духовного та матеріального виробництва. Їх необхідно розглядати в органічній єдності, оскільки всі сторони матеріального виробництва включають елементи духовного. Крім того, через вульгаризоване тлумачення непродуктивної сфери теорії Маркса, як вторинної, менш важливої для людини можливе викривлення соціально-економічної трансформації, адже рух від окремих елементів до цілого не може мати початковий образ цього цілого. Духовна мета розвитку суспільства є первинним, неодмінним елементом трансформації від технократичної до технологічної цивілізації. У свою чергу, оскільки мета розвитку суспільства значною мірою є продуктом духовного виробництва, а воно — продукт і процес колективної та індивідуальної суспільної творчості, сімейні сільські господарства можуть виступати як творчі суб'єкти — суб'єкти духовного виробництва. Важливим для розгляду цієї теми є дослідження понять «технократична» та «технологічна» цивілізації. Чітку відмінність між ними визначає К. Петров.

«Ми живимо зараз у такій цивілізації-культурі, в якій:

- людство стало невольником створеної техніки;
- люди перетворились на людоподібних роботів...

Є речі далеко не наочні для багатьох: телебачення, персональний ЕРМ, гральні автомати та інше — настільки вже необхідні людству в тому ступені, який зараз? Наприклад, користування клавіатурою персональних ЕРМ і привело до того, що діти у школі не володіють правописом. А механічна робота кисті руки нерозривно пов'язана з роботою головної людини, з її розвитком» [1, с. 206]. К. Петров розглядає технологічну цивілізацію та культуру як таку, де техніка слугує людям, а не панує над ними. «В цій цивілізації людині надається можливість засвоїти свій генетичнообумовлений потенціал розвитку,

коли в першому випадку така можливість придушується технікою. Замість того, щоб засвоїти те, що в кожну людину закладено Звище, людина використовує “протези”. Але протез завжди гірше за природний орган» [1, с. 206].

Проблеми технократичної цивілізації постійно підіймали у своїх роботах М. Мойсеєв, В. Лєсков, працюють над ними В. Кутирьов, Ю. Осіпов, Г. Задорожний.

Крім наукового осмислення цієї теми, в світі, в якому населення міст уже перевищує сільське населення, спостерігаються незадоволення технократичністю буття в мегаполісах і прагнення відчувати природу безпосередньо. Ці настрої виражаються та реалізуються по-різному, залежно від складових мотивації і відповідальності. Набувають обертів дауншифери — люди, що відмовилися від кар’єрного зростання, соціального статусу і комфорту цивілізації заради можливості екологічного буття, екології своєї особистості та здоров’я своєї сім’ї. Один з найвідоміших прикладів цього роду — російський мільйонер Стерлігов. Дауншифери на різних ідеологічних платформах об’єднуються також в общини. В цьому варіанті звичайно існують різні тіннові практики, коли деякі так звані гуру користуються з прагнень людей до природного та сутнісного, а не штучного життя і переконують віддати майно, іноді дуже коштовне за ринковим виміром, в обмін на нееквівалентної вартості ділянки та право приєднатися до тієї чи іншої общини. В наше завдання не входять докладний аналіз та класифікація общин залежно від відносин, що там панують, та ідеології, яку вони сповідують. Питання в тому, що спостерігаються зворотні процеси — раніше сільські мешканці прагнули потрапити до міста, а зараз успішні мешканці міста прагнуть бути подалі від технократичної цивілізації. Спостерігається також різноманітний екологічний рух — починаючи від локального, підчас слабко організованого до створеного міжнародними організаціями зі значним фінансуванням та розгалуженою мережею філій. Екологічні рухи так само, як і дауншифери, можуть використовуватись у комерційних або підступних політичних цілях, однак це не змінює самого факту зростання екологічної свідомості та прагнень захистити природу від експансії технократичної цивілізації.

Сімейні господарства незалежно від активної громадської позиції є складовою і дауншиферівського, і екологічного руху. В першому варіанті люди, що переїхали до сільської місцевості чи заснували поселення, повинні займатися натуральним господарством або підприємницькою діяльністю, яка включає найбільш поширені складові — постачання на ринок продуктів харчування або надання послуг «зеленого туризму». Цим не вичерпуються можливості сільських господарств. Як чинник екологічного руху сімейні господарства можуть бути і суб’єктами, якщо рівень їх свідомості та громадської активності спонукає їх до захисту власних прав і охорони своєї місцевості, і

об'єктами цього руху в разі, коли більш могутні економічні суб'єкти наступають на права цих господарств як на особисті права на екологічну безпеку, так і на їх права як суб'єктів підприємництва.

В Україні, як і у всьому світі, постійно відбуваються конфліктні ситуації різного рівня локалізації, що стосуються різних аспектів діяльності, яка суттєво перешкоджається різними чинниками під впливом глобалізації.

По-перше, захоплюється територія, на якій мешкають селяни, і відбувається це частіше з комерційних міркувань, ніж виходячи з інтересів держави (у разі, якщо держава виступає захисником суспільства).

По-друге, захоплюються ті об'єкти природи, які є частиною і умовою буття та побуту сільських мешканців, наприклад, огорожують ліс, закривають доступ до водоймищ і т. д.

По-третє, біля селищ розміщуються об'єкти, що забруднюють довкілля, негативно впливають на здоров'я суб'єктів, чії права порушуються (сміттєзвалища, особливо без дотримання будь-яких санітарних вимог, шкідливі підприємства, що забруднюють ґрунт, води, повітря).

По-четверте, захоплюються об'єкти та елементи інфраструктури, що здатне істотно погіршити якість життя в сільській місцевості, — школи, кінотеатри, бібліотеки.

По-п'яте, одночасно з руйнацією корисного та необхідного справляється негативний вплив на суб'єктів господарювання через широку пропозицію продуктів та послуг деструктивного впливу — гральні автомати, алкоголь, причому низької якості, продукти харчування з вмістом канцерогенів і т. д.

Всі ці речі впливають на сільські сімейні господарства таким чином, що суттєво погіршують або навіть знищують їх здатність до відтворення як сім'ї, бо унеможливають виховання, надання освіти, підтримання здоров'я і т. д.; так і натурального господарства, не кажучи вже про відтворення як суб'єкта підприємництва.

Що стосується перешкод, які існують у суб'єктів підприємництва, сімейних сільських господарств, то вони такі.

Дрібним підприємствам занадто складно конкурувати на ринку з потужними транснаціональними корпораціями, навіть за умов добросовісної конкуренції. Насправді, такої конкуренції майже не існує, і по-суті, якщо глибоко дослідити ці процеси, навряд чи можна говорити про конкуренцію як таку за невеличкими винятками, які не стосуються транснаціональних корпорацій, що займаються агропромисловою діяльністю, і те, що помилково сприймається за конкуренцію, насправді є тотальною монополізацією та олігополізацією системи з великою часткою безструктурного управління, яке будь-якої миті може перетворитися на структурне з залученням політичних, державних організацій та формувань.

Рівень органічної будови капіталу у дрібних господарствах значно нижче, але залежно від місця країни у глобальному світовому процесі існує і ступінь залежності дрібних господарств від великих, особливо від транснаціональних корпорацій.

Значну проблему для дрібних господарств становлять лобювання законів щодо ГМО та можливості використовувати всілякі хімікати у сільськогосподарському виробництві. М. Паренті зазначає, що американські транснаціональні корпорації змушують фермерів купувати в них генномодифікований посівний матеріал з нечутливістю до пестицидів та гербіцидів, унаслідок чого ці фермери змушені купувати у цих корпорацій ще додаткову кількість шкідливих хімікатів, що накопичуються у рослинах та ґрунті [2, с. 146].

Доречно навести висновки Маніфесту Міжнародної комісії з проблем майбутнього розвитку продовольства та сільського господарства (Тоскана, 2002–2003 рр.): «Успішні форми общинного місцевого сільського господарства годували більшу частину світу протягом тисячоріч, при цьому зберігаючи екосистеми, та продовжують це робити у багатьох частинах світу. Однак вони швидко заміщуються системами, заснованими на корпоративному контролі, новітніх технологіях, монокультурах, орієнтованих на експорт. Ці монополізовані системи негативно впливають на здоров'я населення, якість продуктів харчування, їх харчові властивості, традиційні уклади життя (й сільськогосподарські, й промислові), корінні та місцеві культури, при цьому розорюючи мільйони фермерів, відриваючи їх від земель, які традиційно годували їх общини та сім'ї. Ці зміни збільшують голод, безземелля, безхатність, відчай та кількість самогубств серед фермерів. У той же час ці явища також призводять до деградації систем життєзабезпечення планети, збільшують повсюди відділення людей від природи, руйнують історичні, економічні і культурні зв'язки між фермерами та цілими народами і джерелами самозабезпечення. Нарешті, ці зміни допомагають руйнувати економічні та культурні устої держав, загрожують безпеці і миру, створюють умови для соціального розпаду та насильства... Повсюдний перехід від невеличких, місцевих виробництв продовольства задля місцевої спільноти до великого експортоорієнтованого монокультурного виробництва також спричинив печальне згасання традицій, культур та общинно-духовних цінностей, що століттями пов'язували з виробництвами та ринками. Це призвело до зникнення знань, досвіду та радості безпосереднього вирощування продуктів харчування на своїй землі власними руками» (цит. за [3, с. 72]).

Проблема використання продуктів генної інженерії змушує все частіше замислюватися над глобальними наслідками, у світі з'являються зони, вільні від ГМО, існує заборона використання ГМО у дитячому харчуванні. З'являються господарства, що займаються органічним землеробством, тобто

таким, при якому не використовують штучних хімічних засобів, та генномодифіковані продукти. В ідеальному варіанті Людство повинно перейти до автотрофного господарювання, але для цього має відбутися його олюднена ноосферізація. Такі великі педагоги, як А. Макаренко і В. Сухомлінський, вважали трудове виховання невід'ємною умовою виховання моральності. Уроки, що їх проводив В. Сухомлінський, часто відбувалися в саду або на природі і були спрямовані, зокрема, на актуалізацію любові до рідної землі, вміння цінувати життя.

Науковці та громадські діячі розробили та розроблюють власні варіанти устрою суспільства, в якому велика кількість людей утворять сімейні сільські господарства. Ці програми мають різний рівень опрацювання та деталізації, однак у переважній більшості акцент слушно ставиться на ролі та функціях цих господарств. Серед цих програм можна виокремити пропозицію М. Павлова та Концепцію Суспільної Безпеки, створеною об'єднанням групи фахівців. Що стосується другого, то акцент ставиться саме на відтворювальних функціях цих господарств та створенні людського капіталу. Тобто, найбільш придатним до виховання дітей, на думку авторів, є сім'я з трьох поколінь, яка вимагає більшої площі, ніж у стандартних квартирах, і відповідно люди мають жити в будинках достатньої площі, аби не заважати один одному, та одночасно такої, щоб бути здатними її обслуговувати власною сім'єю [4].

Також заслуговує на увагу пропозиція М. Павлова, який пропонує переселення молодих сімей, що не мають власного житла, за межі мегаполісів з наданням можливостей для ефективного, не надто працевитратного ведення господарства, пов'язаних з наданням безкоштовно «нерозкручених» ділянок земель в кількості 1–2 га молодим сім'ям і бажаним з наданням при цьому допомоги в навчанні обробленні землі за допомогою різних нових винаходів, що дають змогу ефективно, без виснажливих фізичних витрат вирощувати достатню для самозабезпечення кількість продукції. Крім цього, для молодих сімей це буде можливістю не братися до будь-якої нецікавої, нерозвиваючої роботи, а приймати тільки ті пропозиції, які дійсно цікаві і сприятимуть творчому розвитку. Відповідно ці заходи значною мірою сприятимуть розвитку творчості. Автор також розглядає цю систему з позицій поліпшення демографічних показників, оскільки є незалежним стабільне становище. При цьому здорові умови праці сприятимуть бажанню мати дітей [5].

У цілому можна назвати такі функції сімейного господарства, які вони можуть виконувати:

– відтворення людського капіталу. Це одна з найважливіших функцій. У разі свідомого формування сімейного господарства у сільській місцевості людьми з цілісним світоглядом створюються найкращі умови через працю та взаємодію з природою;

– відтворення сім'ї як базового елементу суспільства, при тому відтворення найбільш якісного, оскільки в сільському господарстві членів сім'ї об'єднує не тільки побут, а й праця, частка сумісної діяльності, співтворчості набагато вища, ніж у міських бікар'єрних сім'ях;

– виробництво екологічно чистих продуктів. Якщо прибутки не мають провідного значення у діяльності або якщо прибутки можливі лише за умов дотримання високих стандартів якості, можна виробляти продукцію кращої якості, ніж та, яку виробляють транснаціональні корпорації. Однак слід підкреслити, що це можливо за умов інтелектуалізації сільськогосподарської діяльності, максимальної акумуляції найкращих розробок та досвіду, що стосуються в першу чергу вирощування, приготування, збереження продукції, а також умов та знарядь праці. В ідеалі повинен відбутися тотальний перехід до органічного землеробства, а згодом — до автотрофного господарювання, який можливий за умов актуалізації сімейних господарств як суб'єктів матеріального і духовного виробництва.

**Висновки.** Як суб'єкти підприємницької діяльності сімейні сільські господарства не тільки спроможні стати постачальниками екологічно чистої продукції харчування чи всіляких предметів побуту, притому таких, що можуть мати якісні естетичні характеристики. Вони можуть брати активну участь у залученні населення до «зеленого туризму», який є значним механізмом рекреації, а крім того, і можливим елементом екології особистості, оскільки під час «злиття з природою» можливі і суттєві духовні трансформації, і перебудова структури потреб у бік превалювання у них сутнісних, а не штучних. Більш того, за умов інтелектуалізації сімейних сільськогосподарських суб'єктів вони можуть стати суб'єктами духовного виробництва і тоді, коли члени цих сімей займаються іншою професійною діяльністю, не пов'язаною з сільським господарством, і тоді, коли вони поєднують, синтезують господарську діяльність з іншою професійною (наприклад, інженер, що створює нові знаряддя праці чи вдосконалює створені іншими, знаходить варіант безвідходного ведення господарства та ін.). На жаль, в Україні скоріше існують тенденції деінтелектуалізації сільської місцевості. Унаслідок погіршення умов проживання певна кількість молоді, що отримує в містах вищу освіту, прагне залишитися в мегаполісах. Яких заходів необхідно вжити щодо актуалізації сімейних сільськогосподарських суб'єктів? Це заходи як прямого, так і непрямого впливу.

До безпосередніх заходів належить заборона неякісної продукції, що корисно для населення та не змушуватиме дрібні господарства конкурувати з транснаціональними корпораціями, які виробляють високотехнологічну, але шкідливу продукцію. Також треба надавати таким господарствам поряд з матеріальною підтримкою максимальний доступ до знань, в ідеалі — ство-



рити інфраструктуру науково-практичної взаємодії між науково-дослідними інститутами та цими господарствами.

До непрямих заходів належать: загальне підвищення рівня духовної безпеки; формування через систему освіти цілісного світогляду; актуалізація у суспільній свідомості цінності сім'ї; актуалізація виховательського досвіду видатних особистостей, його максимальна реалізація.

У цілому використання цих заходів приведе до актуалізації сільськогосподарських суб'єктів як суб'єктів ноосферного суспільного відтворення, що стане суттєвим чинником загальної соціальної системної трансформації. Тому ця тема потребує подальшого активного дослідження.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Петров К. П. Тайны управления человечеством, или Тайны глобализации / К. П. Петров. — М. : Акад. управления, 2008. — 771 с.
2. Паренти М. Демократия для избранных. Настольная книга о политических играх США / М. Паренти; пер. с 7-го англ. изд. В. Горбатко. — М. : Поколение, 2006. — 416 с.
3. Глазко В. И. Организация и эволюция аграрной цивилизации. Творческая биография А. В. Чайнова и современность / В. И. Глазко, В. Ф. Чешко // Социальная экономика. — 2009. — № 3–4 (июль-дек.). — С. 58–75.
4. Мертвая вода. От социологии к жизнеречению: Историко-философский очерк. — Х. : ООО «Инфобанк», 2009. — 864 с.
5. Павлов Ю. М. Общество «Третьей волны» и новые возможности выхода из кризиса / Ю. М. Павлов // Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение : Вторая Междунар. конф. ; М., МГУ им. М. В. Ломоносова, Экон. ф-т; 22–24 апр. 2009 г. Сб. статей / под ред. В. П. Колесова, Л. А. Тугова. — М. : Изд-во МГУ, 2009. — Т. 1. — С. 54–60.

## СЕМЕЙНЫЕ СЕЛЬСКИЕ ХОЗЯЙСТВА КАК ФАКТОР ДУХОВНОГО И МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

**Броницкая В. В., Лизогуб В. А.**

Семейные сельские хозяйства могут быть субъектами духовного и материального производства. Интеллектуализация таких субъектов должна способствовать этому. Существует ряд противоречий, которые мешают реализовываться мелким сельским хозяйствам, но их необходимо разрешать. Это будет способствовать более качественному общественному воспроизводству.

**Ключевые слова:** семейные сельские хозяйства, духовное производство, общественное воспроизводство, интеллектуализация, глобализм.

## **DOMESTIC AGRICULTURES AS THE FACTOR OF SPIRITUAL AND MATERIAL PRODUCTION**

**Bronitskaya V. V., Lizogub V. A.**

Domestic agricultures can be the subjects of spiritual and material production. Intellectualization of these subjects must be instrumental in it. There is the row of contradictions which prevent to be realized to shallow agricultures, but they must be settled. This will be instrumental in more high-quality public reproduction.

**Key words:** domestic agricultures, spiritual production, public reproduction, intellectualization, globalizm.

УДК 311.17:311.311:339.9.012

## **МІЖНАРОДНІ ІНТЕГРАЛЬНІ ОЦІНКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ МІСЦЯ ТА ПЕРСПЕКТИВ УКРАЇНИ В СУЧАСНОМУ СВІТІ**

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

**О. А. Чуприна**, кандидат економічних наук, доцент  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

*Охарактеризовано найбільш відомі міжнародні інтегральні показники та рейтинги, що дають змогу оцінити різноманітні аспекти соціально-економічного та політичного життя певної країни чи регіону. На основі їх використання здійснено системний аналіз місця та перспектив розвитку України в сучасному світі. Виявлено низку економічних, соціальних, політичних, демографічних та ментальних проблем, обґрунтовано напрями їх розв'язання.*

**Ключові слова:** інтегральний індекс, міжнародний рейтинг, індекс людського розвитку, рейтинг глобальної конкурентоспроможності, всесвітній індекс щастя, індекс економічної свободи.

**Актуальність проблеми.** Майже двадцять років Україна як молода держава шукає своє нове місце в сучасному світі. Ці пошуки ускладнюються внутрішніми глибинними системними перетвореннями, втратою налагоджених раніше зарубіжних зв'язків, політичною нестабільністю, супроводжуються глибокою соціальною кризою. Нині Україна прагне розширити географію

міжнародного співробітництва, стати повноправним членом європейської спільноти, налагодити тісні взаємовигідні відносини з країнами БРІК та СНД, у першу чергу з Росією.

У зв'язку з цим набуває актуальності формування позитивного міжнародного іміджу. Важливо, аби представники іноземного політикуму та бізнесу розглядали Україну як надійного партнера, співробітництво з яким може принести значні вигоди і не є занадто ризиковим.

Численні міжнародні рейтинги та інтегральні оцінки, що існують сьогодні, дозволяють скласти власне враження про певну країну, її природні, економічні, соціальні, політичні, демографічні, науково-технічні особливості. Їх аналіз дає змогу оцінити поточний стан соціально-економічної сфери, виявити основні проблеми, своєчасно передбачити існуючі ризики та визначити майбутні перспективи розвитку країни.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Серед учених, що досліджують проблематику міжнародних інтегральних оцінок та рейтингів, слід назвати Б. Данилишина, О. Грیشнову, Е. Лібанову, О. Мірошниченко, А. Ревенка, В. Шишкіна та ін. [1–6]. Зазвичай автори приділяють увагу методиці побудови та аналізу окремих інтегральних показників. Однак дослідження, побудоване на одночасному використанні багатьох інтегральних індикаторів, дає змогу отримати більш ґрунтовні та системні висновки.

**Формулювання цілей.** Метою цієї роботи є оцінювання стану та перспектив розвитку соціально-економічної сфери України на основі використання міжнародних інтегральних оцінок.

**Виклад основного матеріалу.** Одним з найвідоміших інтегральних показників є індекс людського розвитку (ІЛР), який ще називають індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Розроблений фахівцями Програми розвитку ООН (ПРООН), цей показник дає змогу оцінити розвиток країни за можливістю населення реалізувати три головні цілі людського розвитку:

прожити довге життя та мати добре здоров'я;

отримати знання та реалізувати власні здібності;

мати гідний рівень життя і забезпечувати свої фізіологічні, соціальні та духовні потреби.

Щоб відобразити всі три складові людського розвитку, ІРЛП розраховується на основі таких показників [1, с. 92; 7, с. 75]:

середня очікувана тривалість життя при народженні;

рівень грамотності дорослого населення та загальний коефіцієнт тих, хто навчається в початкових, середніх та вищих навчальних закладах;

валовий внутрішній продукт (ВВП) у розрахунку на одну особу в доларах США за паритетом купівельної спроможності (ПКС).

Щорічно за результатами дослідження оприлюднюється звіт, в якому, крім основної проблематики, розглядаються важливі з погляду людського розвитку питання. Так, у 2009 р. звіт «Подолання бар'єрів: людська мобільність і розвиток» було присвячено питанням міграції.

Відповідно до цього звіту в 2007 р. Україна посіла 85 місце за рівнем розвитку людського потенціалу (значення відповідного індексу склало 0,796) та увійшла до групи країн з середнім рівнем людського розвитку. Навіть серед колишніх республік СРСР Україна далеко не на першому місці. Вона поступилася не тільки традиційно більш розвиненим прибалтійським країнам, а ще й Росії, Білорусі, Казахстану та Вірменії. Особливо прикро бачити подібні результати, пам'ятаючи, що у 1990 р. Україна зі значенням ІРЛП 0,844 посідала 45 місце серед 173 країн світу, та входила до складу 55 держав з високим рівнем людського розвитку. Тобто, в той час, коли більшість країн світу нарощували свій потенціал, наша країна втрачала раніше досягнуте за всіма позиціями, що оцінюються при розрахунку ІРЛП: середня очікувана тривалість життя зменшилася, рівень освіченості знизився, обсяг виробництва скоротився [8].

Однією з причин ситуації, що склалася, є брак інвестицій в економічну і особливо в соціальну сферу країни. Нестача джерел фінансування соціально-економічного розвитку всередині країни зумовлює потребу в іноземних фінансових ресурсах. Незважаючи на те що в Україні давно говорять про сприяння іноземним інвестиціям, обсяг капіталовкладень з-за кордону є все ще недостатнім, адже інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим. Про це, зокрема, свідчить низький рівень конкурентоспроможності країни.

Сьогодні найбільш відомими дослідженнями конкурентоспроможності у світі є такі [9]:

дослідження конкурентоспроможності країн світу, що здійснюється Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (Institute of management development, IMD) в Лозанні (Швейцарія). Результати оприлюднюються в щорічнику «The World Competitiveness Yearbook IMD»;

аналіз глобальної конкурентоспроможності, що здійснюється фахівцями Всесвітнього економічного форуму в Давосі (Швейцарія). Відповідна щорічна публікація має назву «Global Competitiveness Report. World Economic Forum».

Перше з досліджень є менш масштабним як за напрямом аналізу (їх всього чотири: стан економіки, ефективність уряду, стан ділового середовища та стан інфраструктури), так і за кількістю обстежуваних країн (у 2009 р. їх було 57) [10]; друге — передбачає оцінювання конкурентоспроможності країн за такими складовими [11, с. 13–16]:

інститути — цей пункт відображує наявність, ефективність і законність діяльності державних, суспільних та приватних установ;

інфраструктура — показує наявність і рівень розвитку всіх видів транспорту, телекомунікаційних, електричних мереж тощо;

макроекономічна стабільність — характеризується рівнем інфляції, стабільністю фінансового сектору і под.;

охорона здоров'я і початкова освіта — цей пункт показує, з одного боку, рівень захворюваності і тривалості життя населення, а з другого — обсяг і якість початкової освіти;

вища освіта і професійна підготовка — цей пункт відображує обсяг, якість і доступність послуг з вищої освіти, професійної підготовки та перепідготовки;

ефективність товарного ринку — характеризується рівнем конкуренції та здатністю ринку швидко реагувати на зміну потреб споживачів;

ефективність ринку праці — показує здатність робочої сили швидко і без значних соціально-економічних наслідків перетікати з однієї сфери в іншу, а також ефективність використання трудового потенціалу населення;

рівень розвитку фінансового ринку — розвиненість фінансових інститутів і наявність фінансових ресурсів для кредитування економіки в необхідному обсязі;

технологічна готовність — показує швидкість, з якою економіка переймає існуючі технології. При цьому для даного пункту неважливо, в якій саме країні створено ці технології;

розміри ринку — цей пункт визначається місткістю внутрішнього і зовнішніх ринків;

рівень розвитку бізнесу — оцінюється з урахуванням загальної якості бізнес-мережі країни, а також складністю операцій і стратегій окремих фірм;

інновації — цей пункт показує здатність країни до створення технологічних інновацій, а також наявність конкретних результатів у цій сфері.

У 2009–2010 рр. дослідження охопило 133 країни.

Принципи здійснення порівняльного аналізу конкурентоспроможності країн в обох методиках збігаються. За кожним напрямом дослідження розраховується інтегральна оцінка. Після цього на основі цих інтегральних оцінок розраховується загальний інтегральний індекс, за яким країни ранжируються за рівнем конкурентоспроможності економік.

Результати досліджень Міжнародного інституту розвитку менеджменту дають можливість оцінити здатність держав створювати та підтримувати конкурентне середовище. За даними 2009 р., Україна за рівнем конкурентоспроможності посіла 56 місце з 57 провідних економік світу, що були обстежені. Наша країна не тільки опинилася позаду розвинених та нових індустрі-

альних країн, а й поступилася Росії, Казахстану, Естонії, Литві, Китаю та Індії. Гірші результати мала лише Венесуела [10].

У рейтингу глобальної конкурентоспроможності, що розраховується фахівцями Всесвітнього економічного форуму, позиція України теж не найкраща. У 2009–2010 рр. наша країна посіла 82 місце з 133, причому її рейтинг порівняно з 2008–2009 рр. знизився на 10 пунктів, що засвідчує низьку конкурентоспроможність вітчизняної економіки [12, с. 13].

З дванадцяти напрямів, за якими досліджується глобальна конкурентоспроможність, найбільші проблеми Україна має з рівнем розвитку інститутів (120 місце з 133), макроекономічною стабільністю (106 місце), рівнем розвитку фінансових ринків (106 місце) та ефективністю товарного ринку, яка в першу чергу залежить від рівня конкуренції і відповідності пропозиції потребам споживачів (109 місце). Найкращі результати наша країна має за такими критеріями: розмір ринку (29 місце), вища освіта і професійна підготовка (46 місце), ефективність ринку праці (49 місце), інновації (62 місце), охорона здоров'я і початкова освіта (68 місце) [12, с. 314].

Аналіз інтегральних показників та рейтингів дає підстави констатувати, що Україна — країна зі значним соціально-економічним та науковим потенціалом, який не реалізується. Основною причиною цього, на жаль, є неефективна державна соціально-економічна політика і політична нестабільність у країні. На користь цього висновку свідчать і дані щодо чинників, які, на думку підприємців, понад усе перешкоджають веденню бізнесу в Україні. У 2007 р. серед них були названі: нестабільність державної політики і уряду, корупція, податкове регулювання і ставки податків. У 2008 р. більш вагомими стали економічні чинники: інфляція, ставки оподаткування, доступ до фінансових ресурсів, хоча політична нестабільність і корупція також залишилися в цьому «чорному списку». В 2009 р. до головних перешкод розвитку бізнесу респонденти віднесли чинники, пов'язані з державним впливом: політичну нестабільність, ускладнений доступ до фінансових ресурсів, корупцію, податкове регулювання і нестабільність державної політики та уряду. [11, с. 28; 12, с. 314; 13, с. 334].

Зважаючи на сказане, зрозуміло, що найближчим часом нестача інвестицій не дозволить різко підвищити рівень життя населення та значно поліпшити показники рівня розвитку людського потенціалу.

Однак деякі дослідники стверджують, що ІРЛП не завжди відображує рівень задоволення населення своїм життям, тобто відчуття щастя у людини не має чіткої прямої залежності від багатства та освіченості. Тому аналітики британського дослідного центру New Economic Foundation проводять альтернативне дослідження, розраховуючи «Всесвітній індекс щастя». За його результатами щорічно оприлюднюється звіт «Happy Planet Index».

При оцінюванні щастя аналізуються три складові [9]:  
задоволеність громадян рівнем свого життя;  
тривалість життя;  
екологічне благополуччя.

Вивчаючи щастя, дослідники порівнювали витрати (кількість природних ресурсів, що споживаються, тобто екологічну складову) з результатами (задоволеність життям та його тривалість).

Рейтинг, складений у 2009 р., містить дані за 143 країнами. Найщасливішими у світі були визнані жителі Коста-Ріки (індекс щастя склав 76.1). Населення Коста-Ріки задоволене своїм життям. Із 78,5 років, що в середньому живуть костаріканці, 66,7 є щасливими. Екологічний добробут має середню оцінку. До речі, дев'ять країн з першої десятки Happy Planet Index — це країни Латинської Америки.

Цікаво зазначити, що розвинені країни у цьому рейтингу займають далеко не найвищі сходинки, в основному через високий рівень забруднення довкілля та надмірне використання природних ресурсів, хоча рівень задоволеності життям та його тривалість у таких країнах є високими. Найкращій результат серед розвинених країн мають Нідерланди (43 місце), найгірший — США (114 місце).

Найнещаснішими у світі є жителі найбідніших південноафриканських країн: Зімбабве (143 місце), Танзанії (142) та Ботсвани (141). Навіть низький рівень екологічного забруднення не зміг значно вплинути на оцінювання щастя у цих країнах. В основній масі населення не задоволене життям, яке триває вкрай недовго (у середньому 41–51 рік, причому щасливі з них лише 11,6–22,6 років) [14, с. 61].

Наша країна у цьому рейтингу посідає 95 місце (індекс щастя становить 38,1). Якщо розглянути ситуацію більш детально, можна побачити, що українці мають середню тривалість життя 67,7 років, причому 35,9 з них є щасливими [14, с. 61], низький рівень задоволення життям та середні значення показників, що характеризують екологічне благополуччя. Жителів України не можна вважати одними з найщасливіших людей світу: 2/3 досліджених країн мають кращі показники і лише 1/3 — гірші. І це при тому, що країні зазвичай не загрожують серйозні природні катаклізми, клімат — сприятливий; на її території немає «гарячих точок», реальні військові загрози також відсутні. Можна припустити, що основна причина незадоволеності своїм життям в українців в іншому — низькі соціально-економічних проблем: від невисоких заробітних плат до низького рівня соціального захисту; від алкоголізму до реальної дорожнечі послуг охорони здоров'я. При цьому більшість соціально-економічних проблем протягом років незалежності тільки загострювалися.

Цілком очевидно за таких умов є необхідність ефективної соціально-економічної політики. Але у цій сфері Україна має суттєві проблеми. Слушність цього висновку доводять результати дослідження аналітиків Світового банку щодо якості державного управління в країнах світу. Ефективність державної діяльності оцінюється за шістьма напрямками [9]:

урахування думки населення і підзвітність державних органів — показує можливості громадян країни обирати уряд та інші органи влади, дотримання свободи слова, свободи об'єднань, інших громадянських свобод;

політична стабільність і відсутність насильства — відображує стабільність державних інститутів, ймовірність дестабілізації і зміни уряду неконституційними методами або із застосуванням насильства;

ефективність роботи уряду — враховує якість державних послуг, якість роботи державних службовців, ступінь їх незалежності від політичного тиску, якість розроблення і реалізації внутрішньої державної політики тощо;

якість законодавства — свідчить про здатність уряду формувати і реалізувати раціональну політику і правові акти, які сприяють розвитку приватного сектору;

верховенство закону — відображує ступінь упевненості різних суб'єктів у встановлених суспільством нормах, а також дотримання ними цих норм, зокрема ефективності роботи судів, органів внутрішніх справ тощо;

стримування корупції — дає змогу оцінити ступінь використання державної влади в корисливих цілях.

За кожним напрямом для країн розраховується індекс, значення якого варіює від 0 до 100 пунктів. Країни з найгіршими показниками отримують оцінки, близькі до 0, найкращі — до 100. Загальний індекс якості державного управління не розраховується. За даними дослідження 2009 р., Україна мала такі значення індексів за кожним з напрямів: врахування думки населення і підзвітність державних органів — 47; політична стабільність і відсутність насильства — 44; ефективність роботи уряду — 33; якість законодавства — 39; верховенство закону — 31; стримування корупції — 28. За жодним з напрямів Україна не набрала й половини з можливих 100 балів, що дає підстави визнати якість державного управління низькою. При цьому найсерйозніші проблеми наша країна має зі стримуванням корупції, дотриманням законодавства та ефективністю роботи уряду [9].

Підтверджують інформацію про недостатню ефективність державного управління в Україні і результати дослідження економічної свободи, яке проводиться американським дослідницьким центром The Heritage Foundation спільно з газетою The Wall Street Journal. Його автори стверджують, що в країнах з більш вільною економікою рівень добробуту населення є вищим.



Тому ефективне адміністрування має базуватися на забезпеченні громадянам необхідного захисту, підтриманні економічної свободи та невтручанні влади в процеси виробництва, розподілу та споживання товарів і послуг.

Аналіз, що здійснюється за цією методикою, передбачає розрахунок індексу економічної свободи (Index of Economic Freedom) як середньої арифметичної з десяти контрольних показників, які у свою чергу дозволяють оцінити такі аспекти: свобода бізнесу; свобода торгівлі; фіскальна свобода; участь уряду; монетарна свобода; свобода інвестицій; фінансова свобода; права власності; свобода від корупції; свобода праці. За кожним з напрямів країні виставляється оцінка від 0 балів до 100. Індекс економічної свободи, розрахований на основі зазначених 10 показників, також може приймати значення від 0 до 100 балів. Відповідно до значення цього індексу країни поділяють на п'ять груп [9]:

країни з вільною економікою — значення індексу економічної свободи перевищує 80 балів;

країни з переважно вільною економікою — від 70 до 80 балів;

країни з помірно вільною економікою — від 60 до 70 балів;

країни з переважно невольною економікою — від 50 до 60 балів;

країни з невольною економікою — менше 50 балів.

За результатами дослідження економічної свободи 2010 р. Україна посіла 162 місце з 179. При цьому значення загального індексу становило 46,4 балів. Що стосується проміжних показників, то їх значення суттєво відрізняються: від достатньо високих балів за свободу торгівлі (82,6) та фіскальну свободу (77,9) до дуже низьких — за свободу інвестицій (20,0); свободу від корупції (25,0); фінансову свободу (30,0); права власності (30,0) [9]. Тобто, Україна сьогодні – це країна з незахищеними базовими економічними свободами. Це свідчить про значні недоліки державного регулювання і вказує потенційним інвесторам на високу ризикованість можливих капіталовкладень. Отже, низький рівень економічної свободи в Україні значною мірою гальмує її соціально-економічний розвиток.

**Висновки.** Проведене нами дослідження показує, що Україна має значний потенціал соціально-економічного розвитку: багаті природні ресурси, високий рівень освіти населення, місткий внутрішній ринок. Але цей потенціал використовується неефективно: переважна частка населення – нещасливі люди з низьким рівнем добробуту і нетривалим життям. Щоб подолати цей дисбаланс і повною мірою реалізувати потенціал соціально-економічного розвитку України, необхідні інвестиції, у тому числі іноземні. Але недоліки державного управління (корупція, недотримання норм законодавства, політична нестабільність, ускладнений доступ до фінансових ресурсів тощо) знижують привабливість України для іноземних інвесторів.

Аби поліпшити ситуацію, яка склалася, необхідно в першу чергу досягти економічної і політичної стабільності, знизити рівень корупції, створити дієву судову владу, підвищити рівень довіри населення до державних і фінансових інститутів, а також сприяти підтриманню і розвитку підприємництва. При цьому також важливо використовувати існуючі національні конкурентні переваги, а саме: досягнення у сферах суднобудування, інформатизації, освіти, виробництва військової техніки і зброї, авіакосмічній сфері тощо.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова — К. : КНЕУ, 2006. — 308 с.
2. Данилишин Б. Україна в міжнародних рейтингах сталого розвитку / Б. Данилишин, О. Веклич // Економіка України. — 2008. — № 7. — С. 13–23.
3. Лібанова Е. М. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки і сучасний стан / Е. М. Лібанова, Н. С. Власенко, О. С. Власюк та ін. — К., 2002. — 110 с.
4. Мірошниченко О. Ю. Індекс людського розвитку: методологічні аспекти та оцінка тенденцій його змін в країнах СНД / О. Ю. Мірошниченко // Вісн. КНУ ім. Т. Шевченка. Сер. Економіка. — К. : ВПЦ «Київський університет», 2005. — Вип. 77-78. — С. 77–79.
5. Мірошниченко О. Ю. Статистичне оцінювання рівня життя населення : автореф. дис. ... канд екон. наук / О. Ю. Мірошниченко. — К., 2008. — 20 с.
6. Ревенко А. Україна у світових координатах людського розвитку / А. Ревенко // Дзеркало тижня. — 2001. — № 28 (352) (28 лип.). — С. 1, 10.
7. Шишкін В. С. Людський розвиток: оцінка та основні напрями підвищення його рівня : автореф. дис. ... канд. екон. наук / В. С. Шишкін. — К., 2004. — 20 с.
8. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса : учеб. пособие / под общ. ред. В. П. Колесова. — М. : Права человека, 2008. — 636 с.
9. Звіти з людського розвитку на сайті Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://hdr.undp.org>
10. Дані експертно-аналітичного порталу «Новости гуманитарных технологий» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://gtmarket.ru>
11. Результати досліджень Міжнародного інституту розвитку менеджменту (Institute of management development, IMD) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imd.ch>
12. Основні положення звіту про конкурентоспроможність України 2008: Назустріч економічному зростанню та процвітанню / за ред. М. Д. Хану і Т. Гейзера // Всесвітній економічний форум. — Женева, Швейцарія, 2008. — 74 с.

13. The Global Competitiveness Report 2009-2010 [Електронний ресурс]. World Economic Forum, 2009, 479 p. — Режим доступу: <http://www.weforum.org>
14. The Global Competitiveness Report 2008-2009 [Електронний ресурс]. World Economic Forum, 2008, 500 p. — Режим доступу: <http://www.weforum.org>
15. The Happy Planet Index 2. 0. [Електронний ресурс]. / Abdallah S., Thompson S., Mishaelson J., Marks N., Steuer N. / London, New economics foundation, 2009, 62 p. — Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/state/2009/07/09/2090>

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНТЕГРАЛЬНЫЕ ОЦЕНКИ  
КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА МЕСТА  
И ПЕРСПЕКТИВ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ**

**Чуприна Е. А., Чуприна Е. А.**

Охарактеризованы наиболее известные международные интегральные показатели и рейтинги, которые позволяют оценить различные аспекты социально-экономической и политической жизни определенной страны или региона. На основе их использования проведен системный анализ места и перспектив развития Украины в современном мире. Выявлен ряд экономических, социальных, политических, демографических и ментальных проблем, обоснованы направления их решения.

**Ключевые слова:** интегральный индекс, международный рейтинг, индекс человеческого развития, рейтинг глобальной конкурентоспособности, всемирный индекс счастья, индекс экономической свободы.

**INTERNATIONAL INTEGRAL INDICATORS  
AS AN INSTRUMENT OF ANALYSIS OF PLACE  
AND PROSPECTS OF UKRAINE IN THE MODERN WORLD**

**Chuprina O. O., Chuprina O. A.**

The most known international integral indexes and rating which allow to estimating different aspects of socio-economic and political life of the country or region are described in the work. The systems analysis of place and development prospects of Ukraine in the modern world is carried out on the basis of their using. The economic, social, political, demographic and mental problems are revealed; directions of their solution are grounded.

**Key words:** integral index, international rating, human development index, global competitiveness rating, happy planet index, index of economic freedom.

УДК 346.001.76:061.1ЄС

## СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ДО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*Д. І. Адамюк, аспірант*

*Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*Присвячено огляду сучасної стратегії ЄС у сфері подальшої розбудови економіки, заснованої на знаннях та інноваціях. Розглянуто різноманітні форми та прийоми стимулювання інноваційної діяльності як на приватному, так і на публічному рівні. Узагальнено основний досвід Співтовариств щодо поглиблення кооперації у сфері НДДКР і підвищення ефективності інноваційної діяльності.*

**Ключові слова:** *інновації, інноваційна стратегія, стимулювання інноваційних процесів, інноваційна діяльність в ЄС.*

**Актуальність проблеми.** Важливою складовою нового етапу розвитку України є посилення інтеграційних процесів, курс на вступ до ЄС. З огляду на перспективи реалізації обраного курсу шлях технологічного розвитку України у перспективному періоді буде тісно пов'язаний з моделлю Європейського Співтовариства, оскільки ця модель припускає не просто тісне співробітництво у сфері науки і техніки, а й інтегрування економік європейських країн. Отже, у перспективі модель ЄС могла б стати для технологічного розвитку України однією з визначальних, що зумовлює необхідність її глибокого вивчення та висвітлення.

Результатом актуалізації інноваційних процесів як для суб'єктів господарювання, так і для держав — членів ЄС і Співтовариства в цілому стають формування та поступове збільшення законодавчого масиву, присвяченого регулюванню відносин, пов'язаних зі здійсненням або залученням до інноваційної діяльності, — інноваційного законодавства.

Існують роботи українських і російських авторів, присвячених економіко-правовим питанням інноваційного розвитку ЄС в цілому та інноваційним структурам зокрема [2–6].

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Слід зазначити, що різні аспекти вивчення законодавства ЄС у сфері інноваційної діяльності висвітлено в працях вітчизняних правознавців В. Андрійчука, І. О. Галиці, М. В. Гамана, Р. Еннан, О. П. Орлюк, В. Новицького, Ю. Пахомова, О. Л. Притикіна, С. Ф. Ревуцького, О. Д. Святоцького, Ю. М. Стасюка. Проблеми гармонізації права інтелектуальної власності в умовах інноваційного розвитку досить часто приділяють увагу А. В. Гачневич, Ю. М. Капиця, М. В. Пушкар. Проблеми співробітництва України з ЄС у науково-технологічній сфері висвітлюють І. Гузенко, С. Кацура, Ю. Макогон, В. Ходикіна та ін.

**Формулювання цілей.** Мета цієї статті — з'ясувати сучасну стратегію ЄС зі стимулювання інноваційних процесів, головні інструменти та механізми впливу Співтовариства для найбільш ефективного використання інновацій на шляху розбудови конкурентоспроможної економіки світу та можливості використання цього досвіду в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** В країнах Європи, як і в інших розвинених країнах світу, зростає роль наукових, інноваційних, технологічних та інвестиційних чинників, які все більше набувають значення компонентів економічного розвитку. Навіть незважаючи на деяке уповільнення темпів економічного зростання у більшості країн Західної Європи в другій половині ХХ — на початку ХХІ ст. динаміка інвестицій у НДДКР залишається позитивною.

В останнє десятиліття інвестиції в знання, тобто витрати на НДДКР, вищу освіту, інформаційні та комунікаційні технології, зростають темпами, що випереджають темпи зростання інвестицій в основний виробничий капітал.

У другій половині 1990-х років уряди майже всіх західноєвропейських країн прийняли програми та закони щодо стимулювання інноваційної діяльності, спрямовані насамперед на поширення інновацій. Доцільно зауважити, що розуміння інновацій у країнах ЄС відрізняється від такого в Україні та не вважається об'єктом господарських правовідносин. Інновація використовується скоріше як поняття для позначення процесів *уведення у вживання якого-небудь нового чи значно поліпшеного продукту (товару або послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць чи зовнішніх зв'язків* [1, п. 146]. Головною та мінімальною ознакою інновації вважається вимога, щоб продукт, процес, метод маркетингу або організації був новим (чи значно поліпшеним) для практики конкретної фірми. Цей факт включає в категорію інновацій продукти, процеси та методи, які фірми створили першими, і/або продукти, процеси та методи, запозичені від інших фірм чи організацій. Більше того, поняття інноваційного продукту в тому значенні, в якому воно використовується у ст. 14 Закону України «Про інноваційну діяльність», не існує, що ускладнює адаптацію вітчизняного інноваційного законодавства до норм права ЄС.

Загальною ознакою інновації за нормами права ЄС є те, що вона повинна бути *впроваджена*. Новий чи вдосконалений продукт є впровадженим, коли його винесено на ринок. Нові виробничі процеси, методи маркетингу або організаційних методів є впровадженими, коли вони стали реально використовуватися у діяльності фірми. А тому характер інноваційної діяльності в ЄС сильно варіює від фірми до фірми. Деякі фірми займаються чітко вираженими інноваційними проектами, такими, як розроблення і впровадження якогось нового продукту, тоді як інші — переважно тим, що уводять усі нові поліпшення у свої продукцію, виробничі процеси та операції.

Обидва типи фірм можуть вважатися інноваційними, оскільки інновація може складатися зі здійснення одиничної істотної зміни або з ряду менш значних поліпшуючих змін, які в сукупності утворюють значну зміну.

*З огляду на такі позиції, у загальноприйнятій практиці ЄС інноваційною діяльністю вважаються всі наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, що реально приводять до здійснення інновацій або задуманих із цією метою. Деякі види інноваційної діяльності є інноваційними самі по собі, інші не мають цієї властивості, але теж необхідні для здійснення інновацій. Інноваційна діяльність включає також дослідження і розроблення, не пов'язані прямо з підготовкою якої-небудь конкретної інновації [1, п. 149].*

Сучасна інноваційна стратегія не тільки країн — членів ЄС, а й Співтовариства в цілому ґрунтується на різноманітних засобах державного регулювання та поєднує досить розгалужену систему інституційних, нормативних інструментів.

Європейська Рада на своєму спеціальному самміті, який відбувся у березні 2000 р. в Лісабоні, визначила нову стратегічну мету для Європейського Союзу — побудувати висококонкурентоспроможну, динамічну, засновану на знаннях економіку, яка забезпечить сталий економічний та соціальний розвиток. У березні 2005 р. на самміті в Барселоні Європейська Рада визнала незадовільним стан досягнення зазначеної мети та вирішила зосередитися на стратегічному напрямі економічного зростання і створення нових робочих місць, який дістав назву «Поновлена Лісабонська стратегія», або «Новий Лісабон». Досягнення цієї стратегічної мети супроводжуватиметься поєднанням існуючого співробітництва з використанням нових підходів до координації на всіх рівнях. Ключовими механізмами та інструментами «Нового Лісабона» визначено: Сьому Рамкову програму ЄС (ПІ7), EUREKA, Eurostars, Рамкову програму з питань конкуренції та інновацій, COST, Європейські технологічні платформи. При цьому інститути ЄС, відповідні структури зазначених ініціатив та програм і національні уряди розроблюють різноманітні механізми для максимально ефективного досягнення ключових цілей та поєднання зусиль окремих ініціатив заради досягнення кумулятивного, синергетичного ефекту.

Одне з основних місць у реалізації цих програм посіли інституціональні зміни, зокрема формування структурних елементів та механізмів здійснення інноваційної політики. Незважаючи на національні розбіжності у підходах, можна виділити три загальні аспекти.

Створення нових адміністративних структур, заснованих на системному характері інновацій.

Деякі країни (Велика Британія, Німеччина) змінили функції міністерств або створили нові міністерства, які займаються питаннями інноваційної політики. У Фінляндії очолювана прем'єр-міністром Рада з наукової і технологічної політики взяла на себе відповідальність за стратегічний розвиток та координацію цієї політики, а також інноваційну систему в цілому. В Іспанії уряд в рамках національної інноваційної програми сформував координаційну структуру у сфері інноваційної політики під керівництвом прем'єр-міністра.

Також внесено зміни до механізму координації — створено нові координуючі органи (інноваційні ради) або до компетенції вже існуючих наукових рад включено питання інноваційної діяльності.

Визнання на урядовому рівні інновацій життєво важливим чинником економічного розвитку, проведення широкої урядової кампанії з проблем нововведень, активізація діалогу між науковим співтовариством, промисловістю і громадськістю.

Практика проведення інформаційних кампаній поширена у Великій Британії і Німеччині. В Іспанії створено Форум інформаційного суспільства, одним з головних завдань якого є стимулювання координації діяльності уряду і різних промислових та громадських організацій при розробленні Національного плану дій щодо створення інформаційного суспільства.

*Використання нового механізму прогнозування і визначення пріоритетів «Передбачення» (Foresigh) для формування національної інноваційної стратегії. Його мета — визначити стратегічні напрями досліджень та інновацій для підвищення конкурентоздатності країни [2, с. 77].*

З посиленням міжнародних інтеграційних процесів і виробленням погодової економічної політики, притаманної загальному економічному простору країн, зокрема членів ЄС, з'являється нова можливість розроблення єдиної інноваційної політики на рівні держав — членів Співтовариства. Вироблення єдиного антимонопольного законодавства; використання системи прискорених амортизаційних відрахувань, що, власне кажучи, є безпроцентними позиками на придбання новітньої техніки; пільгове оподаткування витрат на НДДКР; заохочення малого наукомісткого бізнесу; пряме фінансування підприємств для заохочення нововведень у сферах новітніх технологій; стимулювання співробітництва університетської науки і компаній, що виготовляють наукомістку продукцію, — це далеко не повний перелік атрибутів

інноваційної політики, яка проводиться в країнах Європейського співтовариства і відкриває рівні можливості для національних підприємств країн — членів ЄС у сфері інноваційного бізнесу.

На початку 2002 р. у Барселоні Рада Європи сформулювала низку конкретних завдань у сфері стимулювання інноваційного розвитку. Серед них — збільшення до 2010 р. частки витрат на НДДКР у країнах ЄС з 1,9 до 3 % ВВП, насамперед за рахунок зростання асигнувань приватного сектору; подальша вертикальна та горизонтальна координація інноваційної політики; створення єдиного Європейського дослідницького простору з урахуванням розширення ЄС.

У 2002 р. в ЄС на базі об'єднання рад з внутрішнього ринку і промисловості та дослідницьких рад було створено Раду з конкурентоспроможності. У рамках Єврокомісії відбуваються регулярні зустрічі Групи комісарів з проблем зростання, конкурентоспроможності, зайнятості та сталого розвитку.

Велике значення для координації національних інноваційних політик мають заходи ЄС щодо збирання, аналізу, оцінювання та поширення інформації про стан інноваційної діяльності в країнах-членах і найбільш успішні приклади інноваційної політики. Серед них:

тренди інновацій в Європі — поширення успішних прикладів інноваційної політики;

європейський інноваційний таблоїд — щорічні дані про стан науки, техніки, інноваційної поведінки компаній та інноваційне середовище;

іннобарометр — спеціальні обстеження конкретних аспектів інноваційної політики, включаючи ставлення компаній до нововведень;

діяльність електронної служби інформації ЄС з НДДКР та інноваційної політики — CORDIS, в рамках якої надаються також відомості про можливості використання результатів робіт з проектів ЄС.

Зазначені інформаційні заходи виходять за межі програм НДДКР, фінансованих з фондів ЄС, і охоплюють всю інноваційну діяльність країн Західної та Центральної Європи.

Інноваційна політика стала складовою частиною національної регіональної політики, однак, як правило, національні уряди віддають перевагу вже розвиненим у науково-технічному відношенні регіонам. Держава надає допомогу відсталим регіонам не стільки шляхом прямих фінансових ін'єкцій, скільки через сприяння в розробленні інноваційної політики та розвитку інфраструктури. Пом'якшення диспропорцій технологічного регіонального розвитку є переважно функцією ЄС.

Основна увага в цьому напрямі діяльності приділяється Мережі інноваційних регіонів та локальній мережі центрів з поширення інновацій.

Мережі інноваційних регіонів — це національні та транснаціональні об'єднання у сфері розроблення та обміну досвідом щодо інноваційної стра-



тегії. Центри з поширення інновацій мають статус незалежних консультаційних організацій у сфері технології та бізнесу, які отримують допомогу від Єврокомісії з підприємництва. Вони надають допомогу інноваційному бізнесу за такими напрямками:

*трансфер технологій; комерціалізація результатів НДДКР, включаючи питання інтелектуальної власності;*

*розвиток адаптаційних можливостей компаній до нової технології, в тому числі шляхом об'єднання потенційних партнерів співробітництва;*

*здійснення транснаціональних інноваційних ініціатив;*

*поширення інформації про інноваційну політику ЄС.*

Нині діють 68 центрів з банками даних щодо 1300 новітніх технологій. Мережа цих банків охоплює 220 європейських організацій, а в роботі центрів беруть участь більше тисячі консультантів.

Вже протягом десяти років доволі успішно розвиваються багатогалузеві комплексні програми наукового співробітництва країн Європи. Ці програми, що мають назву Рамкових, охоплюють найвизначніші наукові інституції наших європейських сусідів (а з деяких часів — і країн Америки, Азії та Африки) і спрямовані на розв'язання найбільш актуальних перспективніших проблем сучасної науки і технології.

Сьома Рамкова програма розпочалась з 1 січня 2007 р. і розрахована на семирічний період, як і її попередниця — Шоста Рамкова програма (БРП) ЄС на 2002–2006 рр., вона також ставить за мету створення Європейської зони досліджень (European Research Area — ERA) та розвиток в ЄС економіки і суспільства, побудованих на знаннях.

Сьома Рамкова програма Європейського Співтовариства для досліджень, технологічного розвитку та демонстраційної діяльності на 2007–2013 рр. базується на основі аналізу стану розвитку економіки ЄС, виконаного Єврокомісією. Цей аналіз відзначає недостатнє економічне зростання, зниження конкурентоспроможності та проблем зі створенням робочих місць. При цьому показано, що триває відставання ЄС від США і Японії та зростають «економічні загрози» з боку Китаю [3]. Основною метою РП7, на яку передбачається витратити близько 72 723 млн євро, є створення базованого на знаннях суспільства, побудова Європейського дослідницького простору, досягнення досконалості у науково-технологічних дослідженнях шляхом виконання таких чотирьох основних програм, як кооперація, ідеї, люди, потенціал.

**Кооперація**, на яку планується витратити 44 432 млн євро, здійснюватиметься за такими дев'ятьма темами:

здоров'я;

продукти харчування, сільське господарство та біотехнологія;

інформація та технології зв'язку;

нанонауки, нанотехнології, матеріали та нові виробничі технології;  
енергетика;  
довкілля;  
транспорт;  
соціально-економічні науки та науки про людину;  
безпека та космос.

Виконання проектів за всіма темами здійснюватиметься через такі заходи: спільні дослідження, спільні технологічні ініціативи, координація дослідницьких програм та міжнародна кооперація.

*Спільні дослідження* складатимуть основну масу та ядро фінансування з боку ЄС. Їх основна мета — впровадження у більшості галузей наукових досягнень, виконання дослідницьких проектів та створення мереж, здатних притягувати дослідників та інвесторів з Європи та всього світу.

*Спільні технологічні ініціативи* застосовуватимуться в обмеженій кількості випадків для досягнення особливо широкого масштабу цілей та залучення значних ресурсів, здійснення довгострокового приватного та суспільного партнерства. Ці ініціативи впливають головним чином з діяльності Європейських технологічних платформ і належать до одного або невеликої кількості відібраних аспектів досліджень та об'єднуюватимуть приватний сектор інвестування і національні та європейські суспільні фонди.

*Координація дослідницьких програм* поза Співтовариством здійснюватиметься за допомогою двох видів інструментів: схеми ERA-NET та участі Співтовариства у спільному виконанні національних дослідницьких програм.

*Міжнародна кооперація.* Як проголошено Європейською комісією, для конкурентоспроможності та провідної ролі Співтовариства на світовому рівні необхідним є встановлення стратегічного партнерства з «третіми» країнами в обраних галузях та залучення кращих науковців з цих країн до співпраці з ЄС, розв'язання на основі взаємних інтересів окремих проблем, з якими стикаються «треті» країни, або проблем, що мають глобальний характер.

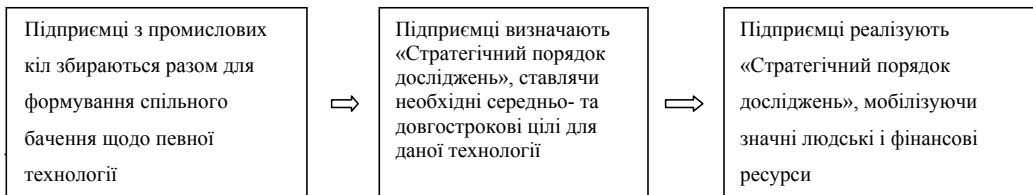
Кооперація з «третіми» країнами в Рамковій програмі буде спрямована, зокрема, на такі групи країн — країни кандидати: країни — сусіди ЄС, Середземноморські країни-партнери, Західнобалканські країни та нові незалежні держави (СНД), країни, що розвиваються, країни з кризовою економікою.

Акції, цю стосуються міжнародної кооперації, діють у всіх тематичних галузях та між цими галузями, а також спільно з програмами «Кадри» та «Потенціал».

Одним із важливих нововведень РП7 є створення та активізація діяльності Європейських технологічних платформ (ETP) [4] — організацій, які відіграватимуть ключову роль у створенні спонсорської мережі для підтримання

стратегічно важливих галузей, в яких для майбутнього сталого розвитку Європи, її конкурентоспроможності будуть задіяні суспільні інституції та приватні особи на національних та регіональних рівнях, що сприятиме реалізації Лісабонської стратегії та розвитку Європейського наукового простору. Технологічним платформам надається основне значення у поліпшенні спільності дослідницьких пріоритетів ЄС з потребами промисловості. Вони становлять цілий ланцюг в економічній вартості, гарантуючи перетворення знань, згенерованих у процесі досліджень, у технології і виробничі процеси, а в кінцевому результаті — в ринкові товари і послуги.

Як вони працюють? У своїх розробках технологічні платформи використовують тристадійний підхід:



Ще одне нововведення, яке розпочало роботу в новій Рамковій програмі, — Європейський інститут технології (ЕІТ) [5,6]. Ця інституція має стати символом для Європи, її прапором у науці. І хоча дискусії щодо її структури та наповнення ще точаться, але визначено, що ЕІТ сфокусує свою діяльність на 10 найвизначніших стратегічних міждисциплінарних напрямках, серед яких біотехнологія, нанотехнологія, «зелена» енергетика. Цей інститут покликаний відігравати значну інноваційну роль у трансфері знань, залученні кращих учених і компаній з усього світу для співробітництва. ЕІТ буде новим багатостороннім закладом, що об’єднає в собі кращі колективи та університетські департаменти в стратегічних для Європи галузях. Він має стати лідером в освіті, дослідженнях та інноваціях і буде побудований таким чином, аби об’єднати все це в інтересах наукоємного суспільства.

**Ідеї.** Мета цієї програми спрямована на посилення динамізму, креативності та переваги європейських досліджень на стиках наук. Це досягатиметься шляхом підтримання дослідницьких проєктів, що виконуються на перехресті наук окремими колективами за конкурсом на європейському рівні. Ці проєкти фінансуватимуться в обсязі, запропонованому дослідниками за обраною ними тематикою, та оцінюватимуться за єдиним критерієм досконалості, який встановлюватиметься за спеціальною рецензією.

**Кадри.** Метою програми є зміцнення (кількісне та якісне) дослідницько-технологічного кадрового потенціалу в Європі шляхом стимулювання дослідницьких професій, заохочення європейських науковців залишатися в

Європі та повернення європейських науковців, що працюють у всьому світі, до Європи, роблячи її привабливою для кращих науковців. Це досягатиметься запровадженням деяких акцій імені Марі Кюрі, що адресовані дослідникам на всіх етапах їхньої кар'єри.

**Потенціал.** Ця частина РП7 спрямована на посилення наукового й інноваційного потенціалів Європи та забезпечення їх оптимального використання. Ці цілі досягатимуться оптимізацією використання та розвитку наукових інфраструктур, підвищенням інноваційного потенціалу малого і середнього бізнесу та його можливостей отримувати вигоди від науки, підтриманням розвитку регіональних наукомістких галузей, розблокуванням наукового потенціалу віддалених та недостатньо розвинених європейських регіонів, зближенням науки і суспільства з метою гармонізованої інтеграції науки і технології в європейське суспільство.

Для українських науковців становить інтерес і Сьома Рамкова програма Європейського Співтовариства з атомної енергетики (Euratom), яка розпочалася одночасно з РП7 і продовжиться до кінця 2011 р. Вона складається з досліджень, технологічних розробок, міжнародного співробітництва, поширення технічної інформації та прикладної діяльності, а також навчання за двома тематичними напрямками: а) дослідження джерел енергії з метою розроблення технологій для безпечного, екологічно чистого та економічного енергопостачання (фінансування — 2 159 млн євро); б) дослідження ядерного розщеплення та радіаційного захисту з метою сприяння безпечному використанню та експлуатації ядерного розщеплення та інших застосувань радіації в промисловості та медицині (фінансування — 394 млн євро).

Інформуючи про зміст РП7, не можна не зосередитися на трьох найзначніших європейських програмах, що формально не є складовими РП7, але тісно пов'язані з нею за цілями та змістом. Це EUREKA, EUROSTARS та COST.

Програма EUREKA (European Research Coordination Agency) на відміну від інших європейських програм спрямована на реалізацію так званих прикладних досліджень [7; 8], покликана сприяти просуванню на ринок науково-технічних розробок в усіх сферах новітніх технологій, посиленню конкурентоспроможності європейської промисловості на європейському і світовому ринках, розробленню виробів, технологічних процесів та послуг високої якості, розвитку міжнародного співробітництва, якомога ширшому залученню промислових та дослідних установ для виконання спільних розробок, зростанню продуктивності праці. Засади участі у програмі EUREKA є прикладом найбільш демократичних відносин, оскільки один з її основних принципів, що коротко формулюється як «знизу-догори» (bottom up approach), передбачає, що в рамках головних тематичних напрямів учасники самі обирають тематику спільних робіт, визначають, яким цілям має слугувати проект, хто залуча-

тиметься до проекту, скільки він коштуватиме, скільки часу має тривати проект, як він керуватиметься, як мають розподілятися ризики та результат. При цьому учасники проектів витрачають свої кошти на ту частину проекту, яку виконують самі (кошти не перетинають кордонів). Розвиваючи науково-технічне співробітництво, програма EUREKA сприяє розробленню високотехнологічних виробів, процесів та послуг. Участь у цій програмі значно полегшить доступ до європейських новітніх технологій, суттєво активізує пошук ефективних партнерів для виробництва та досліджень, відкриває можливості фінансової підтримки з боку європейських країн.

З почуттям задоволення можна відзначити, що Україна, нарешті, у 2006 р. (після 13 років асоційованої участі) ухвалила рішення про повну участь у програмі EUREKA, що сприятиме створенню в Україні умов для підтримання інноваційних процесів та реальній інтеграції в Європейський науково-дослідницький простір (ERA).

Програма EUROSTARS (Eurostars Programme) стимулює та підтримує міжнародні R&D проекти, що виконуються ринково орієнтованими малими та середніми підприємствами (МСП) з високим потенціалом зростання.

Базуючись на координації національних R&D програм та схем, Eurostars впроваджує спільну Європейську програму для МСП та їх партнерів, що виконують дослідження, а також звужує прогалину між ринково орієтованим EUREKA — механізмом та дослідницько-орієнтованою Рамковою програмою.

Основи програми Eurostars такі.

Основна цільова група: ринково спрямовані МСП з високим потенціалом зростання.

Такі МСП очолюють амбітні, міжнародні R&D проекти з високим потенціалом ринкового впровадження.

Консорціум проекту складають партнери (компанії, дослідницькі інститути) з не менш ніж двох країн — членів EUREKA.

Адміністрування програми та Програмного фонду здійснюватиметься новою, автономною, зареєстрованою структурою, пов'язаною з EUREKA Секретаріатом.

Фінансування базується на децентралізованій моделі: країни-члени утворюють та платять внески у спеціальний національний бюджет для відповідних проектів; ЄС робить свій внесок через Програмний фонд.

Строк — сім років. Програма оцінюється через три роки її реалізації. Відкритим є питання щодо подовження (розширення строку дії, скорочення). Допускаються внутрішнє регулювання, гнучкий характер програми для підвищення її ефективності та задоволення потреб МСП.

Програма Eurostars звужує розрив між наукою та дослідженнями, з одного боку, та впровадженням інноваційних продуктів та процесів — з другого.

Крім цього, Eurostars включатиме також країни — не члени ЄС і в такий спосіб розповсюджуватиме свої результати за межі ЄС.

Найстарішою є програма COST (European Cooperation in the Field of Scientific and Technical Research), заснована ще в 1971 р. і спрямована на проведення спільних наукових досліджень [9; 10]. В основному вона підтримує проведення конференцій і семінарів, короткострокові наукові дослідження, молодих учених і таким чином розвиває механізм координації національних дослідницьких проектів в Європі. У 2005 р. в програмі COST брали участь близько 30 000 учених з 35 країн-членів з декількох країн Америки, Азії, а також з країн — членів СНД. Приємно відзначити: незважаючи на те що Україна поки що не є членом COST, у цій програмі беруть участь 15 українських організацій (для порівняння: із Росії — 27, із США — 14).

Підняття участі України до повного членства значно поліпшить умови участі наших учених у спільних фундаментальних дослідженнях, а рішення про це має в основному політичний характер, оскільки членський внесок становить незначну суму — щось близько однієї тисячі євро на рік.

Створення єдиного Європейського дослідницького простору передбачає залучення до нього не тільки старих, а й нових членів ЄС, а також держав, що підписали угоду про науково-технічне співробітництво з ЄС (у 2001 р. такі угоди підписані з Росією, Україною, Мальтою та Індією). Особлива роль при цьому відводиться країнам з перехідною економікою. Стосовно інших країн СНД передбачаються спільні зусилля, спрямовані, по-перше, на стабілізацію їхнього наукового потенціалу; по-друге, на розв'язання проблем, що становлять взаємний інтерес у таких сферах, як охорона здоров'я та дотримання екологічної безпеки (включаючи ядерну), енергетика, нерозповсюдження озброєнь. Допомогу в роботі з країнами СНД надає низка організацій, зокрема, Міжнародна асоціація по сприянню співробітництву з ученими з нових незалежних держав колишнього СРСР (INTAS), Міжнародний науково-технічний центр у Москві (МНТЦ), Український науково-технічний центр у Києві (УНТЦ). У межах програми INTAS співпрацюють понад 40 країн. Проекти і програми МНТЦ та УНТЦ сприяють інтеграції вчених оборонного комплексу в світове наукове співтовариство на основі всебічного співробітництва із Західною Європою, США та Японією.

Програма INTAS взяла на себе роль інформаційного посередника між Сьомою Рамковою програмою НДДКР ЄС та науковими співтовариствами СНД. Разом зі службами Єврокомісії вона забезпечуватиме потенційних учасників проектів із СНД інформацією за тематичними напрямками, а також з процедурних питань. Зворотний потік інформації в Європу про потенціал українських учених, а також фахівців з інших держав здійснюватиметься через так звані національні інформаційні точки в країнах СНД [2].

**Висновки.** Країни Західної Європи і ЄС взяли у XXI ст. курс на подальше поглиблення кооперації у сфері НДДКР і підвищення ефективності інноваційної діяльності. Це сприятиме посиленню їхніх конкурентних позицій на світовому ринку сучасних технологій. Що стосується України, то створення єдиного Європейського дослідницького простору дає їй можливість активно включитися в європейське наукове співтовариство, а також прискорити формування національної інноваційної політики.

Доцільність розвитку в Україні європейських програм, таких як EUREKA, COST, Сьома Рамкова програма та ін., обумовлена передусім намірами України приєднатися до ЄС, а також бажанням підтвердити реальними діями співпрацю України з іншими партнерами в європейських програмах.

Україна має активно долучатися до нових програм ЄС, насамперед до Сьомої Рамкової програми, яка повністю відкрила двері для «третьох країн», включаючи Україну. Технологічні платформи, EUROSTARS, EUREKA, COST мають стати каналом для залучення українських учених до європейських знань, технологій, інноваційних продуктів та ринків.

Слід відзначити, що інноваційна європейська програма EUREKA є одним із кращих наявних інструментів. Вона забезпечуватиме ефективне використання національних державних фондів для залучення приватного капіталу. Як програма, так і організаційні засади EUREKA сприяють ринковому розвитку економіки України.

Розвиток європейського співтовариства, побудованого на знаннях, означає для України вектор технологічного розвитку на найближчі роки. Доцільно використовувати світовий та європейський досвід, а також механізми здійснення названих інструментів. Участь у таких агенціях може слугувати для вітчизняних учених, національних товаровиробників, дослідницьких установ добрим прикладом розширення свого досвіду, ринків збуту, джерел фінансових ресурсів для досліджень, які становлять спільний інтерес.

Крім того, не слід забувати і те, що ще однією перевагою у повноправному членстві в європейських інноваційних агенціях для України буде можливість долучитися до новітніх європейських технологій, набути практичний досвід на світових ринках інноваційної та науково-технічної продукції.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Посібник Осло (Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data : Oslo Manual. — Paris : OECD, Eurostat, 2006).
2. Шимов Я. Глобализация — спасайся кто может! / Я. Шимов // Политика. — 2000. — [Електронний ресурс] / Я. Шимов. — Режим доступу: [http://old.russ.ru/politics/meta/20000905\\_shimov.html](http://old.russ.ru/politics/meta/20000905_shimov.html)

3. S&T key figures reveal China breathing down EU's neck // Cordis focus. — 2005. — #258. — P. 3.
4. A re-launched, updated Technology Platforms service on Cordis // Cordis focus. — 2006. — #262. — P. 31.
5. Commission launches public consultation on European Institute of Technology // Cordis focus. — 2005. — #259. — P. 12.
6. Commission proposes two-tier structure for EIT // Cordis focus. — 2006. — #264. — P. 1–2.
7. Thoughts turn to new vision for Eureka after two decades of success // Cordis focus. — 2006. — #260. — P. 29–30.
8. Official site of the EUREKA initiative: [www.eureka.be](http://www.eureka.be)
9. Raising the impact of COST through competition // Cordis focus. — 2006. — #262. — P. 14.
10. COST using science and technology as a tool for foreign policy // Cordis focus. — 2006. — #262. — P. 15.

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА К СТИМУЛИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

**Адамюк Д. И.**

Посвящено обзору современной стратегии Евросоюза в сфере дальнейшего развития экономики, основанной на знаниях и инновациях. Рассмотрены разнообразные формы и приемы стимулирования инновационной деятельности как на частном, так и на публичном уровне. Обобщен основной опыт Сообществ относительно углубления кооперации в сфере НДЦКР и повышения эффективности инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная стратегия, стимулирование инновационных процессов, инновационная деятельность в ЕС.

## **MODERN APPROACHES OF THE EUROPEAN UNION TO STIMULATE INNOVATION PROCESSES**

**Adamjuk D. I.**

The article provides an overview of the modern strategy of the European Union in the further development of the economy based on knowledge and innovation. We consider a variety of forms and methods of innovation as a private and a public level. Summarizes the main experience of community on the deepening of cooperation in the field R&D and enhance innovation.

**Key words:** innovations, innovative strategy, stimulation of innovative processes, innovative activity in EU.



## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРИСТВ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

*К. О. Кочергіна, кандидат юридичних наук, доцент  
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*За допомогою методології системно-структурного підходу досліджено історію виникнення організаційно-правових форм господарських товариств, що зумовлено історичним розвитком економічних відносин та рамками певних соціально-економічних укладів.*

**Ключові слова:** *організаційно-правова форма, господарські товариства, юридична особа, економічні відносини, соціально-економічний уклад.*

**Актуальність проблеми.** Розгляд економічного і правового розвитку України останніми роками, а також перехід до ринкової моделі економіки дають можливість констатувати значні зміни у структурі і змісті економічних відносин, включаючи організаційно-правові форми підприємницької (господарської) діяльності.

Сучасну економічну ситуацію характеризують такі ознаки: подолання монополії державної власності практично в усіх галузях народного господарства; перетворення приватної власності на одну з основних форм власності у вітчизняній економіці; розмаїття форм власності; становлення нових форм господарювання, адекватних змінам у відносинах власності; утвердження нових форм організації економічної діяльності, а також формування інфраструктури ринку та механізмів, що обслуговують нові форми ринкового обігу.

Всі зазначені трансформації в економічному житті України зумовлені багатовіковою еволюцією як вітчизняного, так і зарубіжного ринкового середовища та його специфічними потребами, які у свою чергу на кожному етапі економічного розвитку актуалізували появу тих чи інших організаційно-правових форм підприємницької діяльності.

На сьогодні можна впевнено сказати, що ринкова економіка сформувалася на засадах індивідуальної форми господарювання і неможлива без неї. Однак з плином часу ця форма господарювання зазнала суттєвих змін і, еволюціо-

нуючи, все частіше набувала не індивідуальної, а різних асоційованих (корпоративних) форм — колективної, групової, акціонерної<sup>1</sup>.

Поряд з цим слід відмітити, що в юридичній літературі до теперішнього часу немає спеціальних і до того ж комплексних досліджень з позицій системного та концептуального підходів, присвячених аналізу історико-економічних аспектів виникнення певних організаційно-правових форм господарських товариств у контексті окремих етапів економічної історії різних, перш за все найбільш розвинених, зарубіжних країн, оскільки у сучасних умовах для формування прогресивної правової бази в Україні найбільш цінними є акумулювання, передавання та узагальнення досвіду господарського розвитку країн — лідерів сучасного світу з урахуванням специфіки інтегрування національної економіки у світовий економічний простір. Крім того, застосування до вивчення історії конструкції юридичної особи — господарського товариства в контексті розвитку ринкових відносин системно-структурного підходу зумовлено, в першу чергу тим, що такий підхід, базуючись на цілісному баченні досліджуваних об'єктів, явищ та процесів видається найбільш універсальним і адекватним методом дослідження різних складних технічних, економічних, соціальних, екологічних, політичних та інших систем. Такий підхід являє собою сукупність методів і засобів, які дають змогу досліджувати властивості, структуру та функції об'єктів (у нашому випадку — організаційно-правових форм господарських товариств), явищ та процесів у цілому, подавши їх як системи із усіма складними міжелементними взаємозв'язками, взаємовпливом елементів на систему і на оточуюче середовище, а також впливом самої системи на її структурні елементи [1, с. 13, 22].

Актуальність дослідження проблеми саме в такому контексті зумовлена передусім тим, що політичні форми, ідеологічні явища в суспільстві, виникаючи на ґрунті, підготовленому розвитком господарської діяльності людства, впливають на економічні процеси, прискорюючи чи, навпаки, гальмуючи їх. У свою чергу ці процеси відображуються і певним чином впливають на формування права. У зв'язку з цим правове регулювання інституту юридичних осіб — господарських товариств та їх організаційно-правових форм, на наш погляд, неможливе без осмислення їх у рамках відповідних економічних процесів, а також конфігурацій тих чи інших приватних і публічних інтересів, які утворюються і викликають їх виникнення на певному історичному етапі. І, як слушно відмічає французький економіст Фернан Бродель, говорячи про такі організаційно-правові форми, як товариства і компанії, слід зазначити, що ці правові інститути цікавлять нас не стільки самі по собі, скільки як «ін-

---

<sup>1</sup> Термін «корпорація» походить від лат. *corporatio*, що позначає об'єднання, спілку, товариство. У вітчизняній правовій та економічній літературі цей термін набув поширення порівняно нещодавно (з початку 1990-х років) та застосовується в основному для позначення підприємницьких товариств, створених, як правило, з поєданого майна засновників.

дикатори» і як можливість побачити за їх особистими свідченнями сукупність політичного життя і капіталістичної гри [2, с. 433].

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Проблема дослідження правового регулювання організаційно-правових форм господарських товариств у контексті розвитку економічних відносин має об'єктивні причини і давно та серйозно привертає увагу вчених і дослідників багатьох галузей права. Їй присвячено численні наукові праці, а саме: О. Вінник, В. Захарова, Д. Задихайла, В. Зіновчука, Т. Кашаніної, О. Кібенко, Н. Козлової, М. Кулагіна, В. Мамутова, С. Михайлова, Є. Суханова, Г. Шершеневича та ін. У роботах цих авторів висвітлювалися специфічні особливості окремих організаційно-правових форм господарських товариств, а також система інтересів, що виникають з приводу існування господарських товариств на певному етапі економічного розвитку. Однак аналіз сучасного законодавства показує, що в цій галузі зараз простежується певна динаміка. Гучні корпоративні скандали свідчать про необхідність приведення корпоративного законодавства у відповідність до економічного середовища, яке постійно змінюється та впливає на зміст і структуру корпоративних відносин. Тому напрошується висновок про те, що дослідження у цій галузі не можуть бути вичерпними і повинні бути обґрунтовані на постійному моніторингу стану цих відносин, прогнозуванні їх розвитку, а також ретроспективному переоцінюванні і моделюванні оптимальних правових форм на цьому етапі розвитку економіки.

**Формулювання цілей.** Метою цієї статті є спроба з'ясувати, узагальнити і комплексно дослідити найбільш значущі історико-економічні чинники виникнення організаційно-правових форм господарських товариств як юридичних осіб на певних етапах економічної історії сучасного суспільства.

Слід підкреслити, що у рамках цього дослідження також буде запропоновано спробу розглядати виникнення і розвиток господарських товариств та їх організаційно-правових форм не тільки у процесі еволюції економічних відносин, а й у рамках певних економічних систем і структур національної економіки, а також типів її організації. Такий підхід видається найбільш доцільним, оскільки, погоджуючись з думкою Вальтера Ейкена, дослідження лише історичних чи соціологічних елементів, які увійшли до традиційних концепцій, ризикує замаскувати фундаментальну економічну реальність, у зв'язку з чим він пропонує морфологію типів економічної організації, тобто абстрактних типів економічної системи, які висувають на передній план деякий принцип, якому слідує економічний процес [3, с. 156]. Також цей підхід дозволить у майбутньому розгледіти за розвитком організаційно-правових форм господарських товариств не вплив довільних доктрин, а пошук тієї чи іншої формули балансу (гомеостазу) приватних і публічних інтересів, які виникають, по-перше, в ситуації того чи іншого етапу розвитку ринку; по-

друге — у специфічних умовах паралельно існуючого того чи іншого сектору (укладу) ринкової економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Більшість економістів (Зомбард, Перру) визначають економічну систему шляхом єднання трьох груп елементів: 1) духу, тобто основних спонукачів економічної діяльності; 2) форми, тобто сукупності соціальних, юридичних та інституціональних елементів, які встановлюють певні рамки економічної діяльності і відносини між економічними суб'єктами (режим власності, статус праці, роль держави); 3) субстанції, тобто техніки, сукупності матеріальних способів, за допомогою яких отримують і трансформують блага [4, с. 178; 5, с. 215].

Залежно від деяких аспектів, яких набувають ці елементи, а також згідно зі сталими підходами до етапів розвитку економічних відносин і окремих укладів, тобто типів відносин чи інститутів, співіснуючих у рамках певного національного господарства, в економічній науці склалася така диференціація [6, с. 170–174].

Перш за все це система замкненого господарства, прикладом якої може слугувати феодальний масток. Ураховуючи зазначені елементи, цю систему можна охарактеризувати таким чином. З погляду духу економічної активності це система, яка прагне самозабезпечення: необхідно задовольняти потреби всіх проживаючих у мастку. У цьому разі йдеться не про те, щоб отримати максимум вигоди, а про те, щоб скоротити ризик і жити у безпеці. Це економіка потреб, всі ринки збуту якої обмежено межами мастку. Юридична і соціальна організації характеризуються тут наявністю однієї єдиної влади, що ухвалює рішення, — влади господаря мастку, який повністю розпоряджається засобами виробництва. Техніка рудиментарна і малопрогресивна, використовуються лише примітивні землеробські та інші знаряддя.

Наступна система — це система ремісницького господарства, прикладом якої можуть слугувати деякі країни Західної Європи, такі як Франція, Італія, Німеччина, у період з X по XV століття. У цьому разі духом економічної активності виступає задоволення потреб міських жителів. Цьому сприяв, як відмічає Н. І. Полетаєва, розвиток великих міст, який у подальшому призвів до їх спеціалізації у торгівлі чи ремісницькому виробництві. Більшість городян були залучені до виробництва і обігу товарів: торговці і ремісники, характерною особливістю яких було об'єднання у рамках певних професій в межах кожного міста, у цехи, гільдії, братства [7, с. 62]. Прибуток у цьому разі є необмеженим і не слугує головним спонукальним мотивом діяльності. Що стосується юридичної і соціальної організації, то вони характеризуються приватною власністю на засоби виробництва, які знаходяться в руках незалежних ремісників. Техніка у цьому випадку малопрогресивна, оскільки ремісник використовує свої знаряддя і навички. Він виробляє для дуже об-

меженого ринку, працює на замовлення і не враховує попит, стабільність якого пояснюється тільки невисоким рівнем винаходів та інновацій.

Далі йде система капіталістичної економіки, характерна для більшості країн Західної Європи та Сполучених Штатів Америки XVI–XVIII століть. Духом економічної активності у цій системі є прагнення до найвищих прибутків і грошового виграшу, що визначаються трьома основними рисами капіталістичного менталітету: духом придбання, духом конкуренції і духом раціональності, тобто оцінювання всіх речей, виходячи з віддачі та витрат. Юридична і соціальна організації також відмічені певною сукупністю елементів. По-перше, приватною власністю на засоби виробництва, що не виключає існування у деяких секторах і державної власності на ці засоби, за умови, коли приватна власність залишається переважною. По-друге, вільним розпорядженням працівника своєю робочою силою. По-третє, центральною роллю підприємця, який комбінує через ринок чинники виробництва (капітал і працю). При цьому, будучи головним персонажем у виробництві, підприємець також забезпечує розподіл продукту: він розподіляє грошові доходи, які складають заробітну платню, відсотки і прибуток. Держава у цьому разі безпосередньо не бере участі в економічній діяльності, а економіку такого періоду в цілому можна уявити як економіку приватних інтересів. Що стосується виникнення таких інституціональних одиниць, як організаційно-правові форми комерційних юридичних осіб, то ця система є тим необхідним середовищем, де виникає фактично увесь спектр відомих сучасному корпоративному праву форм (повне і командитне товариства, а також акціонерне товариство і товариство з обмеженою відповідальністю). Техніка у такій системі надзвичайно прогресивна і є одним з необхідних чинників, що сприяли виникненню зазначених форм. Нею управляє механізм індустрії, вона еволюціонує безперервно, аби задовольнити постійно зростаючі потреби, але частіше за все тому, що самі ці потреби орієнтуються та створюються підприємцем.

Говорячи про систему колективістської економіки, під нею часто розуміють соціалістичну чи комуністичну модель господарювання. Така економіка визначається як система, в якій не існує ніякої приватної власності ні на засоби виробництва (земля, заводи, машини), ні на предмети споживання (продукти харчування, одяг, житло). У рамках цього різновиду економічних відносин не виникало ніяких нових видів організаційно-правових форм господарської комерційної діяльності, але існування у розглядуваний період юридичної форми державного підприємства сприяло виникненню багатьох доктринальних учень у цій галузі, які надалі включили низку цінних положень до концепції про конструкцію організаційно-правової форми комерційних юридичних осіб і господарських товариств зокрема. Дух цієї системи полягає у тому, аби на місце економічної і соціальної нерівності,

коливань ринку, існуючих при капіталізмі, поставити рівність, яка припускає, що засоби виробництва не знаходяться у руках приватних власників, а економічна стабільність супроводжується повним задоволенням потреб населення. Юридична і соціальна організації характеризуються колективною власністю на всі засоби виробництва, а предмети споживання можуть повністю або частково залишатися у приватній власності. Держава за допомогою плануючих інстанцій бере на себе управління виробництвом і розподіляє сукупний продукт з тим, аби забезпечити рівновагу між виробництвом і попитом з одного боку, і між збереженням та інвестуванням — з другого. Техніка при колективістській економіці розвинута так само, як і в капіталістичній системі. Відсутність розрахунку в цінах та вердикту з боку ринку навіть сприяє формуванню технократії.

I, нарешті, система корпоративістської економіки. Досвід такого характеру став набуватися по закінченні Першої світової війни. Дух цієї системи полягав у тому, аби уникнути анархії і хаосу капіталістичної економіки, але при цьому також не запозичувати тиранію і некомпетентність планової колективістської економіки. Для цього корпоративістський режим намагався втілити у життя концепцію товариства як сукупності організованих корпорацій, арбітром між якими виступає держава, котра діє в ім'я загального блага. Юридична та соціальна організації характеризуються створенням і функціонуванням груп із різних професій, які розробляють відповідні закони для кожної професії. Різноманітні та гнучкі хартії приписують правила, змодельовані відповідно до техніки і потреб кожного виду економічної діяльності. Засоби виробництва залишаються у приватній власності, а держава відіграє роль арбітра і орієнтує всі види діяльності з метою загального блага. Техніка, яка використовується у цьому разі, може бути новітньою і прогресивною. У деяких випадках спостерігається союз і змова корпоративізму з технократією [8, с. 197].

Як уже згадувалося, для того щоб ефективніше відобразити те соціально-економічне середовище, яке сприяло виникненню і розвитку господарських товариств та їх організаційно-правових форм, поняття економічної системи необхідно доповнити такою категорією, як тип організації економічних відносин, оскільки, як відмічає Р. Барр, саме концепція типів організації економіки (централізована, децентралізована та змішана) дає змогу встановити зв'язок між морфологією економічної діяльності, політичною морфологією (типи влади та політичних режимів) та соціальною морфологією (типи соціальних структур). Тобто, поняття системи і типу організації не виключають одне одного, вони лише розташовуються на різних рівнях і придатні для тих чи інших видів аналізу економічної дійсності [6, с. 180].

Отже, на нашу думку, системі замкненого і ремісницького господарства, а також системі капіталістичної економіки відповідає тип децентралізованої організації, яку в загальних рисах можна визначити за допомогою таких ха-

ракрестик. Перш за все це ринкова та підприємницька економіка, де ринок утворюється окремими економічними центрами, пов'язаними між собою за допомогою мережі обміну, включеної до силових мереж. Ці центри є центрами виробництва, пропозицій та споживання, об'єднаними функціональною солідарністю, наявність якої пояснюється необхідністю їх змагальної участі в економічній діяльності. Іншими словами, «...ринок — це різноманітна взаємодія, до якої входять люди для торгівлі один з одним» [9, с. 19]. Підприємство у цьому разі є економічною виробничою одиницею, яка забезпечує зв'язок між ринками товарів і послуг та ринками чинників виробництва (праця і капітал). Ціни — відносини між товарами і грошима, висловлюють і вимірюють ступінь напруження і нестач в економічному житті, виступають виразом необхідності і претензій, між якими встановлюється економічна рівновага. Іншою важливою рисою такого типу організації економіки є те, що держава втручається до неї лише опосередковано і в найбільш загальному вигляді: вона поважає свободу рішення і представників попиту, і представників пропозицій, а також свободу формування цін. При цьому держава може впливати на ці свободи через фінансову, податкову і соціальну політику, не спростовуючи тим самим свободу економічних суб'єктів розпоряджатися своїми набутками. Тобто, держава прагне скоріше захищати і вдосконалювати ринок, ніж руйнувати його, розумно втручаючись при повазі внутрішньої логіки ринкової і підприємницької економіки.

На противагу децентралізованій економіці традиційно ставиться централізований тип її організації, який, на наш погляд, відповідає системі колективістської економіки. Централізована економіка відрізняється від попереднього типу такими рисами. По-перше, це «наказова» економіка, при якій держава діє тоталітарно: вона визначає завдання економіки, засоби виконання цих завдань, а також встановлює строки їх виконання. Примушування ринку тут замінюється примушуванням держави. По-друге, це економіка виробничих одиниць і технічних розрахунків. Підприємець зникає, оскільки зникає його основна функція — задовольняти потреби споживача і отримувати при цьому прибуток. Підприємця у цьому разі замінює технічний фахівець, який обіймає ключові позиції як у фірмі, так і в плануючих органах. Замість ринкових цін і розрахунків грошима здійснюються умовні адміністративні оцінювання, які відображуються у загальних облікових цінностях. У результаті цього утворюється кількісна та статистична рівність між пропорціями економічної діяльності і кількістю пропозицій та попиту.

Останній тип — це змішана економіка, або економіка з двома секторами, в якій оптимально співіснують державний і приватний сектори. Цей тип організації економічних відносин, на наш погляд, притаманний системі корпоративістської економіки і у «найчистішому вигляді» спостерігається на прикладі економіки США, починаючи з кінця XIX ст. У найбільш узагальненому

вигляді такий тип економіки, як відмічає В. І. Марцинкевич, можна визначити як вільно і активно діючі механізми саморуху не тільки ринку, а й усіх чотирьох укладів<sup>1</sup>, тобто типів відносин, або інститутів сучасної змішаної економіки: індивідуально-сімейного, державного, приватноринкового і громадсько-цивільного. Слід підкреслити, що під поняттям «уклад» у цьому дослідженні розуміється цілісна система суспільних відносин певного типу, що створює суспільну форму виробництва. При цьому соціально-економічний уклад того чи іншого суспільства може включати як один, так і декілька подібних укладів [10, с. 533]. Коли вже говорити про певну національну структуру економіки, то такого роду характеристики не можна досконально скопіювати, оскільки у кожній країні вони повинні укорінитися в поведінці населення, яка мала тривалий розвиток [11, с. 368].

Підбиваючи підсумок викладеному, відмітимо, що існуючий на сьогодні широкий спектр організаційно-правових форм господарських товариств є не результатом випадку, а зумовлений зміщенням акцентів у вимаганні виконання певних функцій цим правовим інститутом на кожному етапі його розвитку, а також виникненням, розвитком та співіснуванням у рамках національних економічних систем різних укладів — індивідуально-сімейного, державного, приватноринкового та громадсько-цивільного, наявних економіці ринкового типу.

Так, у рамках індивідуально-сімейного укладу організаційно-правова форма пройшла шлях розвитку від торгової гільдії до сімейного або повного товариства з явною і безумовною перевагою особистих зв'язків, а від останнього — до командитного товариства, яке, за Ф. Броделем, «...поширюватиметься по всій Європі, посідаючи — але повільно! — місце товариства на сімейній основі» [2, с. 439]. У цьому разі треба застережити і пояснити, що командитне товариство в жодному разі не виключає існування повного товариства, а лише стає найбільш популярною конструкцією організаційно-правової форми на певному етапі розвитку економічних відносин. Приватноринковий уклад у свою чергу стає підґрунтям для виникнення із ремісницьких цехів, морських та гірничих товариств, а також банківських контор (маоне і кампере) таких популярних у сучасному праві організаційно-правових форм, як акціонерні компанії, а також товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю [12, с. 93]. І, наприкінці, у рамках державного і громадсько-цивільного укладів починають розвиватися такі форми юридичних осіб, як державні підприємства та їх різновиди — трест і артіль, а також різні конфігурації установ і фондів (церковні, освітні і благодійні установи, громадські організації, а також благодійні і пенсійні фонди),

---

<sup>1</sup> Використання у цьому дослідженні економічного поняття «уклад» зумовлене перш за все тим, що кожен такий тип економічних відносин передбачає відповідний баланс інтересів та потреб, які певною мірою сконцентровані у такому фіктивному утворенні, як юридична особа-господарське товариство.



відповідно<sup>1</sup> [13, с. 215–221]. Із аналізу зазначених відмітних ознак кооперативу необхідно зробити висновок про те, що така організаційно-правова форма є конструкцією особливого типу, оскільки виникла на перетині приватноринкового і громадсько-цивільного укладів економіки, а саме у рамках громадсько-ринкового укладу, як форма об'єднання людей для задоволення економічних і соціальних потреб своїх членів. Іншими словами, кооператив об'єднує форму господарювання і громадську організацію, а також покликаний виконувати у цивільному обороті низку особливих функцій. Перш за все це функція соціального захисту і розвитку членів кооперативу, а також функція підвищення ефективності економічної діяльності за рахунок спеціалізації, диверсифікації, зниження управлінських витрат і впровадження нових технологій. Не можна не відмітити й не менш важливі функції об'єднання праці і капіталу [14, с. 143], мінімізації економічних ризиків, які полягають у таких ознаках конструкції організаційно-правової форми кооперативного товариства, як принцип обов'язкової особистої трудової участі, принцип права на частку при розподілі між членами кооперативу його заробітку та принцип часткової субсидарної відповідальності членів кооперативу за його боргами.

Слід також додати, що організаційно-правові досягнення конструкцій юридичних осіб — господарських товариств у межах тих чи інших укладів не залишаються автономними, а перебувають у процесі взаємозбагачення. І це становить певну діалектику всієї існуючої палітри організаційно-правових форм господарських товариств, а методологія системно-структурного підходу в свою чергу, дозволяючи розглянути розвиток організаційно-правових форм у рамках економічних укладів, що стали підсистемами загальної економічної системи, має, на наш погляд, універсальний характер і може бути застосована для дослідження всіх видів юридичних осіб.

**Висновки.** У результаті дослідження проблеми, яка розглядалась у цій статті, методологічного значення набуває сприйняття організаційно-правових форм господарських товариств як таких, що формуються завдяки, по-перше, вимогам їх функціонування у рамках відповідного соціально-економічного укладу; по-друге, специфіці вимог відповідного етапу економічного розвитку національної економіки; і по-третє, правовим традиціям, рівню розвитку правових доктрин і національному законодавчому регулюванню у цій галузі, глибині процесу правової уніфікації на міжнародному рівні, а також адаптації відповідних правових норм.

Уклад являє собою цілісну систему виробничих відносин певного типу, що створює суспільну форму виробництва. При цьому соціально-економічний

<sup>1</sup> Ці форми юридичних осіб, безумовно, не є господарськими товариствами, але їх дослідження в історико-економічному аспекті видається дуже важливим, оскільки дає можливість зрозуміти підґрунтя для формування на їх основі інших організаційно-правових форм саме господарських товариств.

устрій того чи іншого суспільства може містити як один, так і декілька подібних укладів.

У рамках індивідуально-сімейного укладу організаційно-правова форма підприємницьких товариств пройшла шлях розвитку від торгової гільдії до сімейного (повного) товариства, з явною і безумовною перевагою особистих зв'язків, а від останнього — до командитного товариства. Приватноринковий уклад стає підґрунтям для виникнення із ремісницьких цехів, морських та гірничих товариств, а також банківських контор (маоне і кампере) таких популярних у сучасному праві організаційно-правових форм, як акціонерні компанії і товариства з обмеженою відповідальністю. У рамках державного і громадсько-цивільного укладів розвиваються такі форми юридичних осіб, як державне підприємство та його різновиди — трест і артіль, а також різноманітні конфігурації установ і фондів (церковні, освітні та благодійні установи, громадські організації, а також благодійні і пенсійні фонди) відповідно. Кооператив являє собою організаційно-правову форму особливого типу. Це зумовлено тим, що він виникає на перетині приватноринкового та громадсько-цивільного укладів економіки, а саме у рамках громадсько-ринкового укладу, з метою задоволення як економічних, так і соціальних потреб своїх членів, тобто об'єднує форму господарювання та громадську організацію.

Крім того, методологія системно-структурного підходу, яка дає змогу розглянути розвиток організаційно-правових форм у рамках економічних укладів (індивідуально-сімейного, державного, приватноринкового, громадсько-цивільного), що стали підсистемами загальної економічної системи, має, на наш погляд, універсальний характер і може бути застосована для дослідження всіх видів юридичних осіб.

І, нарешті, історичний аналіз динаміки економічних відносин дозволить у майбутньому говорити про те, що виникнення тих чи інших організаційно-правових форм зумовлено актуалізацією певної системи домінуючих інтересів, як приватноправових, так і публічно-правових, котрі виникають між учасниками правовідносин з приводу створення та функціонування господарського товариства. Зазначені інтереси у свою чергу трансформуються в потребу певної ієрархії функцій цього правового інституту та за допомогою системи правових засобів дозволять сформувати необхідне підґрунтя для законотворчого моделювання нових організаційно-правових форм господарських товариств, що вимагають розвитком економічних відносин.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Прангишвили И. В. Системный подход и общесистемные закономерности. Серия «Системы и проблемы управления» / И. В. Прангишвили. — М. : Синтег, 2000. — 528 с.

2. Бродель Фернан. Материльная цивилизация, экономика и капитализм, 15–18 вв. : в 3 т. — Игры обмена / Фернан Бродель. — М. : Прогресс, 1998. — Т. 2. — 632 с.
3. Eucken W. Nu Foundations of Economics / W. Eucken. — L.: Hodge, 1951. — 540 p.
4. Sombart W. L'apogee du capitalisme / W. Sombart. — P., 1932. — 540 p.
5. Perroux F. Cours d' ekonomie politique, t. 1 / F. Perroux. — P. : Cntre de Documentation Universitaire, 1961. — 480 p.
6. Барр Р. Политическая экономия : в 2 т. / Р. Барр : пер. с франц. — М. : Междунар. отношения, 1995. — Т. 1. — 608 с.
7. Экономическая история зарубежных стран. Курс лекций / Н. И. Поле-таева, В. И. Голубович, Л. Ф. Пашкевич и др.; под общ. ред. В. И. Голубовича. — Мн. : НКФ «Экоперспектива», 1996. — 432 с.
8. Halm G. N. Economic Systems: a Comparative Analysis / G. N. Halm. — N. Y., 1951. — 635 p.
9. Долан Э. Дж., Рынок: микроэкономическая модель / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей : пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. — СПб. : Гефест, 1992. — 496 с.
10. Большая Советская Энциклопедия (В 30 томах). — Изд. 3-е. — М. : Сов. энцикл., 1997. — Т. 26. — 624 с.
11. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И. С. Королева. — М. : Юристь, 2003. — 604 с.
12. Кашанина Т. В. Корпоративное право (Право хозяйственных товариществ и обществ) : учебник для вузов / Т. В. Кашанина. — М. : Изд. группа Норма-Инфра-М, 1999. — 815 с.
13. Козлова Н. В. Понятие и сущность юридического лица. Очерк истории : учеб. пособие / Н. В. Козлова. — М. : Статут, 2003. — 318 с.
14. Аграрне право України : підручник для студ. юрид. спец. вищ. закл. освіти / В. М. Гайворонський, В. П. Жушман, В. М. Корнієнко та ін.; за ред. В. М. Гайворонського та В. П. Жушмана. — Х. : Право, 2003. — 240 с.

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЩЕСТВ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

**Кочергина Е. А.**

С помощью методологии системно-структурного подхода исследована история возникновения организационно-правовых форм хозяйственных обществ, обусловленная историческим развитием экономических отношений и рамками определенных социально-экономических укладов.

**Ключевые слова:** организационно-правовая форма, хозяйственные общества, юридическое лицо, экономические отношения, социально-экономический уклад.

## LEGAL ORGANIZATIONAL FORMS OF BUSINESS ENTITIES IN THE CONTEXT OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC RELATIONS

**Kochergina K. A.**

This article, using the methodology of the system and structural approach, re-searches the history of origination of legal organizational forms of business entities, stemming from historical development of economic relations and a framework of specific socio-economic patterns.

**Key words:** legal organizational form, business entities, legal entity, economic relations, socio-economic pattern.

УДК 346.544.4:341.241.8

## ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ ТА РАМКАХ СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

**М. М. Кузьміна, асистент**

*Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*Досліджено основні тенденції забезпечення якості продукції в рамках ЄС та СОТ, що у подальшому допоможе визначити шляхи реформування системи забезпечення якості та законодавства у цій сфері в Україні з метою гармонізації з міжнародними стандартами.*

**Ключові слова:** *якість продукції, забезпечення якості продукції в Європейському Союзі.*

**Актуальність проблеми.** Україна набула членства у Світовій організації торгівлі (СОТ), а також прагне інтеграції до Європейського Союзу (ЄС). Невід'ємною умовою цих процесів є зміни до законодавства. В умовах розширення міжнародної торгівлі особливу увагу має бути приділено питанням забезпечення якості продукції.

**Формулювання цілей.** Метою статті є аналіз основних тенденцій забезпечення якості продукції в ЄС та рамках СОТ для ефективного впровадження

відповідних положень у законодавство України у сфері якості та реформування системи забезпечення якості.

**Виклад основного матеріалу.** Розглянемо основні сучасні тенденції забезпечення якості продукції в рамках ЄС та СОТ.

1. Гармонізація законодавства у сфері якості продукції країн — членів СОТ та ЄС обмежується суттєвими вимогами безпеки, дотримання яких дозволяє вільний рух продукції на ринку.

Мінімальні вимоги до якості встановлюються у спеціальних актах — директивах чи технічних регламентах. Згідно з Додатком 1 «Терміни та їх визначення для мети цієї Угоди» (невід’ємна частина Угоди про технічні бар’єри) [1] технічний регламент — документ обов’язкового характеру, в якому встановлюються характеристики товару чи пов’язані з ним процеси та методи виробництва, передусім вимоги до експлуатаційних характеристик товару (монтаж, технічне обслуговування тощо), а не конструктивних чи описових. Він також може містити обов’язкові адміністративні положення, вимоги до термінології, позначень, пакування, маркування чи етикетування, якщо вони застосовуються до певного товару, процесу, виробництва.

Члени СОТ забезпечують швидку публікацію технічних регламентів для ознайомлення всіх зацікавлених осіб та передбачають розумний проміжок часу від публікації до набрання чинності. Технічні регламенти жодного члена СОТ не повинні створювати зайвих перепон у міжнародній торгівлі. Законними вважаються обмеження щодо вимог національної безпеки, запобігання шахрайським діям, захисту життя та здоров’я людини, тварин, рослин, охорони довкілля.

На рівні ЄС у рамках Нового та Глобального підходів розроблено понад 25 директив (технічних регламентів) з метою забезпечення вільного руху товарів, гарантування їх якості та високого рівня захисту публічних інтересів щодо охорони здоров’я, довкілля, безпеки, захисту споживачів. Директиви охоплюють такі галузі: іграшки; машини, механізми; обладнання, що працює під пресом; медичне обладнання; електричне та електронне обладнання; інформаційні та телекомунікаційні вироби; повітряний транспорт; залізничний транспорт; морське обладнання; судна; метрологія; вибухові та піротехнічні речовини; пакувальні матеріали та відходи.

Структура нових директив відрізняється від старих (діяли до 1985 р.). Нові мають правову та технічну частину. Правова складається з необхідної для певного виду продукції процедури оцінювання відповідності; технічна містить посилання на стандарти. Наприклад, Директива 88/378/ЕЕС щодо безпеки іграшок містить посилання на дев’ять європейських стандартів EN.

2. Стандарти є добровільними.

Стандарт (відповідно до Угоди про ТБТ) [1] — це документ, затверджений компетентним органом, що містить правила, інструкції та характеристики

товарів, пов'язаних з ними процесів, методів виробництва для загального та багаторазового використання. Він також може включати вимоги до термінології, позначок, пакування, маркування, етикетування товару, процесу, способу виробництва.

Стандарти дають змогу забезпечити якість на всіх стадіях життєвого циклу товару: проектування та розроблення продукції — встановлюється єдина система показників якості залежно від призначення виробів і умов експлуатації тощо; виробництва — забезпечення ритмічності виробництва, додержання технологічної дисципліни, поліпшення роботи з постачальниками сировини, матеріалів, споживачами продукції, скорочуються витрати від браку тощо; збуту та продажу продукції — регламентація вимог, порядку, умов пакування, консервування, транспортування, складування, зберігання і реалізації продукції, що дає змогу зберігати якість продукції на складах, у транспортних і торговельних організаціях; експлуатації продукції — стандарти встановлюють єдині вимоги до обслуговування і ремонту (в тому числі гарантійного) [2, с. 90].

Отже, основні ознаки стандартизації на сучасному етапі розвитку такі: 1) загальне та багаторазове використання, що сприяє економії витрат; 2) об'єктом виступають товари, процеси, методи виробництва; 3) добровільність.

Добровільність не означає відмову від стандартизації, вона 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, а й саме існування організації [3, с. 135]. Забезпечивши вимоги держави щодо безпеки (мінімального рівня якості), виробник добровільно вирішує питання щодо забезпечення підвищеного рівня якості своєї продукції. До цього його примушує не держава, а ринкові умови існування, конкуренція. В умовах науково-технічного прогресу дуже важко швидко переглядати стандарти та вносити в них необхідні корективи, пов'язані з появою нової інформації. Тому, так би мовити, дозволено відступати від стандартів, якщо це не зашкодить загальній безпеці продукції. Обов'язкового характеру вони можуть набувати, якщо це передбачають технічні регламенти чи інші закони щодо безпеки продукції в кожній окремій країні.

### 3. Впровадження процедур оцінювання відповідності.

Процедура оцінювання відповідності — це будь-яка процедура, що застосовується прямо чи опосередковано з метою визначення виконання відповідних вимог технічних регламентів чи стандартів. Важливими є принципи: 1) пріоритетності міжнародних систем оцінювання відповідності; 2) взаєм-

ного визнання (можливість використання результатів оцінювання будь-якого члена іншими членами). Тому кожна країна має забезпечити: солідність технічної компетенції своїх органів оцінювання відповідності; дотримання відповідними органами оцінювання відповідності інструкцій та рекомендацій, що видані міжнародними органами стандартизації [4, с. 301].

Процедури оцінювання відповідності можуть проводитися центральними і місцевими урядовими та неурядовими органами.

Члени СОТ взяли на себе зобов'язання проводити процедури оцінювання відповідності якомога швидше та здійснювати їх шляхом: 1) вибіркового контролю, випробування та інспектування; 2) оцінювання, перевірки та підтвердження відповідності; 3) реєстрації, акредитації та ухвалення; 4) шляхом поєднання усіх засобів.

Відповідно до Глобального підходу в ЄС оцінювання відповідності для багатьох видів продукції є добровільним. Застосовується модульний підхід. У більшості випадків виробник має право самостійно обирати фазу виробництва (проектування чи безпосередньо виробничий процес), в якій буде проведено оцінювання відповідності, та процедуру (модуль) цього оцінювання. Законодавством передбачено вісім модулів-процедур (А, В, С, D, E, F, G, H). Так, якщо виробник обирає модуль А «внутрішній контроль виробництва», у нього є два варіанти поведінки. По-перше, він самостійно складає технічну документацію на продукцію (відповідність основним вимогам безпеки), зберігає технічну документацію і подає її за першою вимогою в розпорядження державних органів, уживає усіх заходів щодо забезпечення відповідності випущеної продукції технічній документації, письмово складає Декларацію відповідності основним вимогам директив, наносить маркування CE. По-друге, залучає до внутрішнього контролю уповноважений орган сертифікації, що самостійно проводить випробування параметрів продукції, передбачених директивами, під свою відповідальність, ставить свій ідентифікаційний номер та маркування CE [5, с. 455].

Засобами підтвердження відповідності можуть виступати: сертифікати та знаки відповідності, результати тестувань, декларація відповідності, що надається виробником для системи нагляду та контролю, інші засоби, що не суперечать директивам.

Обов'язкова процедура оцінювання відповідності встановлюється тільки для товарів, що можуть завдати шкоди здоров'ю людей чи безпеці довкілля. Наприклад, передбачено спеціальні процедури підтвердження відповідності у директивах Нового підходу для іграшок, будівельних виробів, ліфтів, медичних пристроїв, телекомунікаційного обладнання та ін. Директивою 88/378/ЕС [6], що регулює забезпечення якості та безпеки виробництва іграшок, встановлено, що відповідність іграшок повинна підтверджуватися за модулем-

процедурою В «CE type-examination» на стадії проектування. У статті 10 цієї Директиви передбачено, що для проведення сертифікації виробник подає заявку в орган сертифікації, обраний ним самостійно, надає всю технічну документацію щодо відповідного виробу та зразки продукції в кількості, необхідній цьому органу. Уповноважений орган перевіряє документацію, відповідність зразка документації та вимогам безпеки, встановленим цією самою директивою, у разі необхідності здійснює випробування і контроль, видає сертифікат типу CE (чи відмовляє у виданні), повідомляє про видання сертифіката Комісію, спеціальні органи, держав-членів.

Маркування CE — підтвердження відповідності загальним вимогам директив з урахуванням безпечності для людини та довкілля, означає, що продукція пройшла всі необхідні процедури обов'язкового підтвердження відповідності вимогам директив ЄС. Наявність знака CE на продукції є обов'язковим також для імпортерів продукції в країні ЄС та забезпечує доступ вільного обігу товарів у всіх країнах ЄС, а також Норвегії, Ісландії, Ліхтенштейну. Маркування наноситься безпосередньо на виріб або на супровідні документи, спеціально передбачені директивами. Також обов'язково вказується ідентифікаційний номер органу з сертифікації (якщо відповідність підтверджується третьою стороною), який присвоюється йому при реєстрації [5, с. 452].

4. Визнання стандартів добровільними передбачає встановлення контролю та відповідальності за неякісну продукцію.

Директиви Нового підходу щодо окремих видів продукції («вертикальні») доповнюються «горизонтальними» директивами (містять загальні положення).

Директива 2001/95/ЕС (доповнила Директиву 92/59/ЄЕС) щодо загальної безпеки продукції дає визначення поняттям: безпечна продукція; виробник (безпосередньо виробник, представник виробника (в тому числі імпортер), інші учасники збуту продукції (торгові посередники) — максимально розширено об'єкт контролю державних органів. Метою Директиви є адміністративно-правове регулювання («зверху») якості продукції відповідно до якого:

– встановлюється загальне зобов'язання виробників виводити на ринок тільки безпечну продукцію, а також зобов'язання щодо надання необхідної інформації споживачеві та запобігання потраплянню на ринок небезпечної продукції; повідомлення контролюючим органам про встановлення факту того, що продукція, яку вони поставляють, є небезпечною;

– визначаються повноваження контролюючих органів щодо будь-якої продукції: перевірка продукції, що знаходиться на ринку, право вимагати у зацікавлених осіб всю необхідну інформацію, відбирати зразки продукції для аналізу, а також вилучати з обігу, знищувати небезпечну продукцію з попередженням про це споживачів;



– передбачаються засади функціонування системи швидкого обміну інформацією RAPEX між контролюючими органами країн — членів ЄС щодо будь-якої можливості виведення на ринок небезпечної продукції.

Метою Директиви 85/374/ЕЕС стосовно наближення законів, нормативно-правових актів та положень країн-членів щодо відповідальності за дефектну продукцію [7] є уніфікація цивільно-правового регулювання відповідальності країн-членів за дефектну продукцію («знизу», після спричинення шкоди), а саме: відповідальність несе виробник продукції, а у разі неможливості його встановлення постачальник; потерпілий доводить наявність дефекту, шкоди та причинного зв'язку між ними; виробник може бути звільнений від відповідальності за певних обставин; встановлення процесуальних строків позовної давності (10 років з дати введення продукції в обіг, три роки з дати, коли позивач дізнався або розумно міг дізнатися про шкоду, дефект і найменування виробника) [8, с. 8].

Директива 98/34/ЄС (98/48/ЕС) [9] визначає, що держави — члени ЄС повинні повідомляти Комісію та інших держав — членів ЄС про розроблення проєктів технічних правил і стандартів (виконання вимоги СОТ щодо створення інформаційних центрів та забезпечення швидкого поширення інформації у сфері технічного регулювання) [5, с. 449]. Узагалі-то, всі акти Ради ЄС, а також інформація про гармонізовані стандарти, акредитовані центри оприлюднюються в офіційних виданнях. Усі країни-члени можуть отримувати необхідні нормативні акти та стандарти через свої інформаційно-консультативні центри. Також у рамках цієї директиви створено єдину інформаційну систему TRIS (Technical Regulation Information System), база даних якої містить нормативні акти, статті, судову практику, статистичні дані і розміщується на спеціальному вебсайті, де кожен може отримати будь-яку загальнодоступну інформацію у сфері технічного регулювання ЄС.

На національному рівні країн відповідні положення директив вводяться спеціальним законодавством. Так, відповідальність продавця за продаж неякісного товару значно посилено в Німеччині. Закон про відповідальність за використання недоброякісної продукції (подібна регламентація в законі про заподіяння шкоди унаслідок використання лікарських засобів) встановлює деліктну відповідальність, що наділяє потерпілого низкою переваг: за шкоду немайнового характеру виплачується грошова компенсація, збільшується строк позовної давності, розширюється коло осіб, що мають право заявляти вимоги. Крім того, покупець має право обирати зменшення ціни, розірвання договору, усуненням недоліку чи поставку нової продукції [10, с. 39–50].

5. Чітко розмежовується діяльність органів у сфері якості [11, с. 22]: стандартизації, сертифікації, випробувань, акредитації та інспекційного ринкового нагляду.

Стандартизація здійснюється на міжнародному, європейському та національному рівнях країн. Міжнародну стандартизацію проводять: Міжнародна організація зі стандартизації (ISO), Міжнародна електротехнічна комісія (IEC) [12, с. 9]. Деякі міжнародні організації також беруть участь у стандартизації: Світова організація охорони здоров'я ООН, Продовольча та сільськогосподарська організація ООН, Європейська економічна комісія ООН, Комісія «Кодекс Аліментаріус», Міжнародний телекомунікаційний союз (ITU), Міжнародна організація законодавчої метрології (OIML). На європейському рівні діють: Європейський комітет стандартизації (CEN), Європейський комітет електротехнічної стандартизації (CENELEC), Європейська асоціація вільної торгівлі, а також спеціальні органи стандартизації в окремих галузях промисловості (наприклад, Європейський інститут телекомунікаційної стандартизації, ETSI). У межах ЄС можуть однаково застосовуватися міжнародні, регіональні, національні стандарти, але порядок їх затвердження і запровадження залежить від інституцій, що їх запроваджують.

На національному рівні країн спостерігається наявність:

– одного спеціально уповноваженого координуючого органу у сфері стандартизації, підтвердження відповідності та управління якістю. Відповідний орган може бути як державною (Японія (Японський комітет промислових стандартів (JISC) підпорядковується Міністерству економіки, торгівлі та промисловості), так і громадською організацією (Велика Британія (Британський інститут стандартів, незалежна організація (BSI), Франція (Громадська організація зі стандартизації (AFNOR), Німеччина (Німецький інститут стандартів (DIN)). В останньому випадку відповідний орган тісно співпрацює з державою на підставі угод та домовленостей, є представником та активним учасником діяльності міжнародних організацій, структура збігається з основними напрямками діяльності;

– декількох подібних органів. У США питаннями стандартизації займаються як державні, так і недержавні органи у певних сферах діяльності (Національний інститут стандартизації (ANSI), громадська організація); Національний інститут стандартів та технологій, підрозділ Департаменту торгівлі (NIST); Американське товариство контролю якості, громадська організація, що спеціалізується на навчанні у сфері якості (ASQ).

У сучасній Великій Британії, як відмічає О. Р. Кібенко, широкого поширення набули інструменти недержавного регулювання, одним із яких є діяльність неурядових організацій [13, с. 74]. Так, *сертифікацію та проведення випробувань*, крім спеціально уповноваженого координуючого органу у сфері стандартизації, підтвердження відповідності та управління якістю, здійснює велика кількість організацій як місцевого, так і регіонального значення, різних форм власності. Перелік таких органів оприлюднюється Комісією ЄС в «Офі-

ційному листі Європейського співтовариства». Нині таких органів налічується понад 200, але найкрупнішими з них є: BSI Product Services, Lloyd's Register LTD, Bureau Veritas UK LTD та ін. Подібна ситуація склалася і в інших країнах ЄС. Кожен з органів спеціалізується на підтвердженні відповідності у певній сфері. Так, BSI Product Services підтверджує відповідність вісімнадцяти директивам за різними модулями (ліфти, морське обладнання, машини та механізми тощо). У дозволі на здійснення процедур чітко вказуються директива, вид продукції та модулі. Тож, якщо стандартизацію здійснює один спеціально уповноважений орган, то у сфері підтвердження відповідності стандартам спостерігається конкуренція різноманітних організацій.

Одночасно з формуванням, розширенням міжнародних, регіональних, національних систем сертифікації створюються *незалежні органи акредитації*, основною метою діяльності яких є оцінювання компетентності випробувальних лабораторій та органів сертифікації. Кожна економічно розвинена країна має свої національні системи акредитації, кількість яких постійно зростає (у США налічується близько 100 систем акредитації, а в багатьох країнах Європи їх десятки) [2, с. 395]. Функціонує також Європейська кооперація з акредитації (ЄА) — асоціація національних європейських органів з акредитації, які забезпечують акредитацію всієї діяльності з оцінювання відповідності як у добровільній, так і в регульованій сфері. ЄА було сформовано 1997 р. шляхом поступового злиття існуючих з 1976 р. європейських асоціацій з акредитації. Організаційна структура ЄА складається з Дорадчої Ради (до складу якої входять всі категорії зацікавлених сторін), Генеральної Асамблеї, Виконавчого Комітету, п'яти комітетів та постійно функціонуючого Секретаріату. На сьогодні в ЄА входять 35 повноправних членів. Це органи з акредитації країн-членів або кандидатів до приєднання до ЄС.

*Інспекційний ринковий нагляд та контроль за ринком* здійснюють національні органи влади, які не повинні перешкоджати вільному обігу на ринку товарів з маркуванням СЕ. Як стверджує міжнародний експерт з технічного регулювання С. Іоакімідіс, сьогодні ринковий нагляд в Європі — це система державних органів, що діє «на зразок радянського КДБ», володіє потужними системами збирання інформації та тісно взаємодіє з митними органами [14]. Для швидкого обміну інформацією підтримується тісне співробітництво між національними та загальноєвропейськими контролюючими органами країн-членів, а також створено системи збирання інформації про випадки спричинення шкоди. Найбільш популярною є RAPEX, що функціонує на підставі звітів, які надаються спеціальними відділами медичних закладів, службами професійного страхування та спеціалізованими інститутами. У сфері безпеки харчування діють: ANIMO (комп'ютеризована система, що зв'язує ветеринарні органи, в яких було видано санітарний сертифікат або супровідний документ на тварин

та товари тваринного походження), SHIFT (операції ветеринарного імпорту), CIS (централізація доступу до митної інформації для більш ефективного переслідування і розслідування порушень митного та сільськогосподарського законодавства). Отже, інформація стає доступною для споживачів усіх країн, а просування небезпечної продукції на ринку повинно бути вчасно зупинено. Цікаво, що значний масив інформації про недоброякісну продукцію надходить до контролюючих органів і від самих виробників, які вважають за необхідне доповісти про виробника, що своїми діями порушує закони конкуренції. У разі виявлення недоброякісної продукції контролюючі органи можуть накладати значні за розміром штрафи, знімати з обігу продукцію чи припиняти діяльність підприємства. Крім виробників продукції, ринковому нагляду підлягають і органи оцінювання відповідності, що несуть сувору відповідальність за продукцію, на якій розміщують знак відповідності.

У Великій Британії нагляд за ринком (РН) здійснюють інспекції при місцевих органах самоврядування та загальнодержавні органи, які виконують функції РН. Так, функції РН за побутовою технікою здійснюють відповідні місцеві інспекції, а за продукцією, що підпадає під Директиву на машини 98/37/ЄС — Комісія зі здоров'я та безпеки, яка перевіряє також умови праці на підприємствах та в офісах [15, с. 65]. Але все ж більшість країн мають систему ринкового нагляду подібну до французької, де ринковий нагляд здійснюють спільно [16]: Міністерство економіки, фінансів та промисловості (товари широкого вжитку, захист споживача), Міністерство землеробства, продуктів харчування, рибного промислу та сільського господарства (харчові продукти, ветеринарні препарати, захист тварин, охорона здоров'я), Міністерство охорони здоров'я та соціального захисту (лікарські засоби для людей, медичне обладнання, косметика), Міністерство зайнятості, праці та соціальної єдності (машинне устаткування та обладнання персонального захисту), Міністерство навколишнього середовища та сталого розвитку (навколишнє середовище та хімічні препарати).

**Висновки.** Нині у правовому регулюванні якості держава робить акцент: 1) на забезпеченні безпеки продукції для споживачів та довкілля (на національному та міжнародному рівнях), бо забезпечення всіх показників якості, як було раніше, заважатиме міжнародній торгівлі; 2) на нагляді за безпекою продукції на стадії, коли товар уже перебуває на ринку, надаючи виробникам певну свободу на стадії виробництва, що сприяє впровадженню інновацій.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Угода про технічні бар'єри в торгівлі від 15.04.1994 р.: Угода // COT [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981\\_008](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981_008)

2. Шаповал М. І. Менеджмент якості : підручник / М. І. Шаповал. — К. : Знання, 2007. — 471 с.

3. 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.

4. Осика С. Г. Світова організація торгівлі : підручник / С. Г. Осика, В. Т. Пятницький. — К. : КІС, 2005. — 514 с.

5. Саранча Г. А. Метрологія, стандартизація, відповідність, акредитація та управління якістю : підручник / Г. А. Саранча. — К. : ЦНЛ, 2006. — 672 с.

6. Council Directive 88/378 EEC of 3 May 1988 concerning the safety toys. // Europe. Gateway to European Union [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/legislation/directives/table1.htm>

7. Council Directive 85/374/EEC of 25 July 1985 on the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning liability for defective products [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://eurlex.europa.eu/smartapi/cgi/sga\\_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=EN&numdoc=31985L0374&model=guichett](http://eurlex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=EN&numdoc=31985L0374&model=guichett)

8. Луценко Д. Контроль за безпекою продукції: досвід ЄС для України / Д. Луценко // Парламент. — 2001. — № 6. — С. 7–10.

9. Council Directive 98/34/EC (98/48/EC) of the Parliament and of the Council of 22 June 1998 laying down a procedure for the provision of information in the field of technical standards and regulations [Електронний ресурс]. // Official Journal. — 1998. — L 204. — Режим доступу: [http://ec.europa.eu/enterprise/tris/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/tris/index_en.htm)

10. Лысенко О. Л. Гражданское право Германии в XX веке: реформирование обязательственного права / О. Л. Лысенко // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 11. Право. — 2006. — № 6. — С. 37–50.

11. Джинчарадзе А. Правовое регулирование безопасности и качества товаров и услуг — важнейшая государственная задача / А. Джинчарадзе // Хоз-во и право. — 2000. — № 2. — С. 20–26.

12. Чувпило О. О. Регулювання стандартизації за правом ЄС / О. О. Чувпило // Економіка та право. — 2004. — № 1. — С. 9–12.

13. Кібенко О. Р. Європейське корпоративне право на етапі фундаментальної реформи: перспективи використання європейського досвіду у правовому полі України / О. Р. Кібенко. — Х. : Страйк, 2005. — 432 с. (Серія «Юридичний радник»).

Іоакімідіс Стефанос. Система технічного регулювання у країнах ЄС — досвід для України [Електронний ресурс]: інформаційні матеріали про рефор-

му технічного регулювання в Україні / Проект Міжнародної фінансової корпорації IFC / Стефанос Іоакімідіс. — 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 Мб RAM; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP. — Назва з титул. екрану.

14. Муха А. Європейський досвід у сфері ринкового нагляду / А. Муха // Стандартизація, сертифікація, якість. — 2007. — № 4. — С. 65–67.

15. Система ринкового нагляду Франції / Зелена книга / Взаємодія // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.dssu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat\\_id=89223](http://www.dssu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=89223) (Державний комітет технічного регулювання та споживчої політики).

## **ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ И РАМКАХ ВСЕМИРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ**

**Кузьмина М. Н.**

Исследованы основные тенденции обеспечения качества в рамках ЕС и ВТО, что в дальнейшем может стать полезным при определении путей реформирования системы обеспечения качества и законодательства в этой сфере в Украине с целью гармонизации с международными стандартами.

**Ключевые слова:** качество продукции, обеспечение качества продукции в Европейском Союзе.

## **SPECIALTIES OF THE LAW GUARANTEE OF THE PRODUCTS QUALITY AT THE EUROPEAN UNION AND WORLD TRADING ORGANIZATION**

**Kuzmina M. N.**

The article is devoted of the allot of main specialties of the law guarantee of the products quality at the EU and WTO. The research of this problem have to help of the reforms a law guarantee's system of the products quality in Ukraine according to international standards.

**Key words:** the products quality, the law guarantee of the products quality at the European Union.

УДК 346.009.6(477)

## ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ ЗАСОБИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ

*К. В. Масляєва, кандидат юридичних наук, асистент  
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*Розкрито сутність основних господарсько-правових засобів державного впливу на вітчизняну сферу фінансових послуг. З'ясовано ефективність їх застосування.*

*Ключові слова: ринок фінансових послуг, інституційний інвестор, механізм державного регулювання, господарсько-правові засоби.*

**Актуальність проблеми.** Сучасний стан національної економіки, неспроможність ринку самостійно розв'язувати проблеми розвитку економічної і соціальної сфер, створення і підтримання ефективної ринкової інфраструктури зумовлюють надзвичайну важливість державного регулювання [1, с. 8]. Процеси реформування механізму державного регулювання ринку в цілому торкнулися й ринку фінансових послуг (РФП) України. Враховуючи те, що вітчизняний РФП перебуває на стадії становлення, його регулювання з боку держави набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** На сьогодні існують лише окремі дослідження, присвячені деяким аспектам державного регулювання вітчизняного РФП. Так, на науковому рівні було розглянуто питання державного регулювання діяльності окремих суб'єктів, що надають фінансові послуги [2–5], деяких секторів РФП [6–9], конкретних видів відносин, що виникають на цьому ринку [10], проаналізовано діяльність деяких регулюючих органів держави у цій сфері [11–13].

Наявність таких наукових розробок, безумовно, має позитивний характер, проте їх мала чисельність і відсутність узагальнення отриманих результатів не дають можливості сформулювати цілісну картину існуючого механізму державного регулювання сфери надання фінансових послуг як єдиного організованого ринку.

**Формулювання цілей.** У зв'язку з цим метою статті є дослідження сутності державного регулювання РФП, зокрема через аналіз його господарсько-правових засобів впливу.

**Виклад основного матеріалу.** До основних засобів державного регулювання господарської діяльності згідно зі ст. 12 Господарського кодексу Укра-

їни належать «державне замовлення та державне завдання, ліцензування, патентування, квотування, сертифікація, стандартизація, застосування нормативів та лімітів, регулювання цін та тарифів, надання інвестиційних, податкових та інших пільг, надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій і субсидій» [14, с. 30].

Розглядаючи такий господарсько-правовий засіб, як державне замовлення, слід зазначити, що він й досі використовується на РФП без відповідного нормативно-правового забезпечення, хоча державні структури та великі природні монополії мають потребу в додаткових позичкових коштах для інвестування в основні засоби та інфраструктуру.

На сьогодні діє єдине Положення, яке фіксує той вичерпний перелік послуг, закупівля яких може здійснюватися за рахунок державних коштів. Однак його дія не поширюється на ті випадки, коли предметом закупівлі виступають фінансові послуги (наприклад, послуги банківських установ з приймання комунальних платежів, обслуговування поточних рахунків, розрахунково-касового обслуговування, а також послуги, закупівля яких спрямована на забезпечення виконання державного бюджету в частині здійснення державних запозичень, обслуговування та погашення державного боргу) [15].

Навіть такий базовий нормативно-правовий акт, як Закон України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» не передбачає можливості формування і розміщення державного контракту на поставку фінансових послуг, а лише надає право на видання окремих законів стосовно закупівлі специфічних товарів за державні кошти [16].

Відсутність правової бази та конкурсних засад укладення державного контракту на поставку фінансових послуг сприяє застосуванню до фінансових установ необ'єктивних умов їх відбору, що може призвести до зниження ефективності самого державного замовлення.

Така ситуація, на нашу думку, свідчить про нагальну потребу в прийнятті окремого Закону, яким би встановлювалась обов'язковість надання фінансових послуг державі та суб'єктам природних монополій виключно на підставі проведення ними відкритого конкурсу або аукціону професійних суб'єктів вітчизняного РФП. Упровадження цього Закону сприятиме відбору фінансово стійких організацій та запобігатиме усуненню з ринку установ, які здатні надавати високоякісні фінансові послуги.

Наступним господарсько-правовим засобом державного регулювання вітчизняного РФП виступає ліцензування, спрямоване на підвищення конкурентоспроможності даного ринкового сектору, а також захист економічних і соціальних інтересів споживачів фінансових послуг.

Слід відмітити, що проведений нами аналіз сучасних кваліфікаційних, організаційних, технологічних та інших вимог до осіб, які мають намір про-



вадити окремі види фінансового посередництва, дав змогу виявити деякі проблеми в існуючій системі ліцензування професійної діяльності на вітчизняному РФП.

Так, звертає на себе увагу невідповідність законодавчо встановлених вимог до кваліфікації та рівня професіоналізму керівних працівників фінансового посередника реаліям сучасності.

На наш погляд, передбачені в Розпорядженні Держфінпослуг України № 1590 професійні вимоги до керівників фінансових установ, а саме: наявність вищої освіти, одноразове підвищення кваліфікації при призначенні на посаду, п'ятирічний стаж трудової діяльності, відсутність непогашеної судимості за умисні злочини та ін. [17] не можна розглядати як достатні гарантії високої кваліфікації потенційного керівника фінансової установи. Це зумовлено необхідністю володіння ним спеціальними знаннями в галузях макроекономіки, юриспруденції, технології фінансових операцій, ризик-менеджменту у сфері фінансового посередництва.

У зв'язку з цим увага законодавця має бути зосереджена на закріпленні вимоги щодо спеціалізації освіти та необхідності періодичного підтвердження кваліфікаційного рівня керівних осіб. Доцільними також вважаються розроблення та впровадження на рівні закону професійних вимог і до працівників спеціалізованих підрозділів, існуючих у структурі фінансового посередника.

Іншою проблемою є недостатнє врегулювання присутності іноземних фінансових посередників на вітчизняному РФП. Так, нині в межах банківського сектору України іноземні банки можуть діяти за допомогою своїх представництв або шляхом створення банку з іноземним капіталом [18]. Однак, ураховуючи факт вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ), одним з обов'язків нашої країни є лібералізація допущення іноземного капіталу на внутрішній ринок банківських послуг, зокрема шляхом надання іноземним банкам права на відкриття своїх філій на території України. Це положення зафіксоване в ст. 24 Закону України «Про банки і банківську діяльність», яка набирає чинності з дня вступу до СОТ [18].

Аналогічні зміни очікують і сферу вітчизняного страхового ринку. Згідно зі ст. 2 Закону України «Про страхування» на сьогодні страхову діяльність в Україні можуть здійснювати лише резиденти України [19]. Проте через п'ять років після вступу нашої держави до СОТ набирає чинності Розпорядження Держфінпослуг України № 6201, за яким можливість здійснення страхової діяльності надається і філіям страховиків-нерезидентів [20].

При цьому на відміну від банківського сектору допущення страховиків-нерезидентів на вітчизняний ринок страхових послуг не передбачає процедури акредитації філій іноземних страхових компаній, що може негативно позначитися на рівні захищеності вітчизняних страхувальників.

Поряд з цим існує загроза того, що вітчизняні страховики, які порівняно з іноземними зазвичай мають суттєво менший за розміром власний капітал, будуть поставлені в нерівні конкурентні умови, що в свою чергу може призвести до втрати ними найбільш ефективних сфер страхової діяльності та впливу основної частини прибутку за межі України.

З огляду на недостатню готовність вітчизняних фінансових посередників до роботи в умовах жорсткої конкуренції з аналогічними іноземними суб'єктами господарювання, пропонуємо на початковому етапі обмежити участь іноземного капіталу на РФП України у певному відсотковому співвідношенні із сукупним банківським, страховим та іншим національним капіталом. Це надасть можливість вітчизняним фінансовим посередникам адаптуватися до нових умов функціонування.

У сфері ліцензування банківської діяльності ми також виявили проблему неадекватності ліцензійних вимог умовам роботи спеціалізованих банків. Відомо, що на сьогодні в Україні фактично діє один вид спеціалізованих банків — ощадний. Однак зростання потреб у специфічних фінансових послугах викликає необхідність створення у найближчому майбутньому й інших видів спеціалізованих банків. При цьому сучасні ліцензійні умови не враховують різний характер їх завдань та функцій, а встановлені в законі вимоги, що ставляться при ліцензуванні спеціалізованих та універсальних банківських установ, суттєво не відрізняються. Тому з метою підвищення надійності та стабільності вітчизняної банківської системи зазначений недолік чинного законодавства у сфері ліцензування діяльності банків має бути обов'язково усунений.

Ще одним, на нашу думку, спірним моментом ліцензування професійної діяльності на РФП є надання права страховим компаніям на підставі однієї ліцензії здійснювати одночасно страхування та перестраховування [21]. Така ситуація може сприяти взяттю страховиком на себе необґрунтовано великого ризику, що перевищує рівень його платоспроможності. У зв'язку з цим дана норма ліцензійних умов потребує подальшого доопрацювання.

Засобом державного регулювання господарської діяльності є також квотування, що традиційно сприймається як кількісне та інше обмеження певних категорій товарів, призначених для експорту або імпорту [22]. Проте вважаємо, що стосовно РФП під квотуванням як інструментом державного впливу на діяльність фінансових посередників слід розуміти визначення уповноваженими органами держави суми грошових коштів, вираженої у відсотках, яку дозволяється інвестувати у конкретні види фінансових інструментів. Упровадження інвестиційних квот у сфері РФП спрямоване на мінімізацію ризиків грошових втрат та отримання в будь-який момент інвестованої суми з певним доходом.

Сучасне законодавство передбачає застосування цих квот до тих фінансових посередників, діяльність яких пов'язана з обов'язком повернути залучені кошти їх власникам, а саме — НПФ, ІСІ, страхових компаній, довірчих товариств, банківських установ.

На сьогодні встановлена в законі система квотування інвестиційної діяльності цих фінансових посередників є недосконалою.

По-перше, вона фактично не передбачає можливості інвестування у середньо- та довгострокові фінансові інструменти, які можуть приносити хороший дохід.

По-друге, передбачена сучасною системою квотування диверсифікація вкладень на практиці має умовний характер, що пов'язано з відсутністю попиту на більшість фінансових інструментів унаслідок їх низької дохідності.

По-третє, існуюча система квотування, яка передбачає інвестування більшої частини фінансових активів у цінні папери, не враховує недостатній рівень розвитку сучасного фондового ринку України. На сьогодні в країні практично відсутній ринок внутрішніх державних та муніципальних облігацій, які серед усіх цінних паперів належать до розряду найбільш ліквідних, а ринок корпоративних облігацій, що особливо активно розвивається останнім часом в Україні, є високоризикованим.

По-четверте, передбачена системою квотування можливість укладення коштів в об'єкти нерухомості також характеризується достатнім рівнем ризику, що зумовлено відсутністю всебічної, публічно доступної інформації про стан ринку нерухомості та необхідністю залучення висококваліфікованих і спеціалізованих на інвестиціях у нерухомість КУА.

Отже, проведений нами аналіз показав необхідність унесення певних коректив до існуючої системи квотування грошових вкладень в окремі види фінансових інструментів.

Наступними різновидами засобів державного регулювання у сфері господарської діяльності є стандартизація та сертифікація. Чинне вітчизняне законодавство передбачає активне їх використання лише у сфері надання окремих видів послуг — готельних та харчування, що надаються суб'єктами туристичної діяльності [23].

Слід зазначити, що на відміну від України в інших державах з високорозвиненим РФП стандартизація показників якості фінансових послуг та технологій їх надання здійснюється на міжнародному, національному та корпоративному рівнях. А тому, враховуючи намагання України вступити до ЄС, виникає нагальна потреба в розробленні та впровадженні єдиної державної політики у сфері стандартизації та сертифікації фінансових послуг і технологій їх надання.

Ще одним інструментом державного впливу на господарську сферу є державне регулювання цін і тарифів. На сьогодні фінансові послуги не входять до затвердженого Кабінетом Міністрів України переліку ресурсів, продукції та послуг, стосовно яких державою встановлено фіксовані та регульовані ціни [24]. Тому з огляду на суттєвий вплив притаманного РФП механізму вільного ціноутворення на стан економічної конкуренції виникає потреба в активній участі держави у процесах попередження монополізації та розвитку добросовісних конкурентних відносин на цьому ринку, зокрема шляхом прийняття спеціалізованого нормативного акта, спрямованого на захист конкурентних відносин на РФП України.

І останній засіб державного впливу, спрямований на підтримку діяльності господарюючих суб'єктів, репрезентовано наданням пільг, дотацій, субсидій, компенсацій та цільових інновацій.

Чинне спеціалізоване законодавство не містить чітких підстав надання державної фінансової підтримки у сфері вітчизняного РФП. Більш того, декларативний характер правових норм цього законодавства та відсутність у ньому прозорого механізму реалізації державної підтримки господарюючих суб'єктів можуть призвести до необ'єктивності державних регуляторів у прийнятті рішень щодо пріоритетного надання фінансової допомоги. На нашу думку, найбільш вдалим критерієм застосування цього інструменту державного впливу мають виступати показники рейтингу фінансових посередників.

Що стосується питання надання цільових інновацій у сфері вітчизняного РФП, то слід зазначити, що на сьогодні цей інструмент державного регулювання, образно висловлюючись, є фактично мертвим. Тим не менш ми вважаємо його дуже перспективним, особливо в сучасних умовах жорсткої конкуренції у сфері надання фінансових послуг та вступу України до СОТ. До того ж, впровадження фінансових інновацій є суттєвим каталізатором подальшого розвитку РФП.

У зв'язку з цим актуальним стає розроблення державної програми управління інноваційною діяльністю в галузі фінансових послуг. За основу цієї програми, на наш погляд, необхідно взяти досвід зарубіжних країн у сфері управління фінансовими інноваціями з його обов'язковим адаптуванням до вітчизняних умов.

**Висновки.** На підставі проведеного нами аналізу господарсько-правових засобів державного впливу на вітчизняний РФП виявлено необхідність розроблення та прийняття правової бази з питань укладення державного контракту на поставку фінансових послуг, захисту економічної конкуренції та впровадження обов'язкових процедур стандартизації, сертифікації фінансових

послуг. Встановлено доцільність розроблення державної програми управління інноваційною діяльністю в галузі вітчизняного РФП.

Стосовно ліцензування професійної діяльності суб'єктів вітчизняного РФП подальшого доопрацювання потребують питання законодавчо встановлених вимог до кваліфікації та рівня професіоналізму керівників фінансових установ, присутності іноземних суб'єктів на вітчизняному РФП, адекватності ліцензійних умов професійної діяльності спеціалізованих банків, доцільності надання права страховим компаніям на підставі однієї ліцензії здійснювати одночасно страхування та перестраховування.

Проблемами ж сучасної системи квотування інвестиційної діяльності професійних суб'єктів РФП України, які потребують обов'язкового розв'язання на законодавчому рівні, є фактична відсутність можливості інвестування у середньо- та довгострокові фінансові інструменти; умовний характер існуючої системи диверсифікації вкладень; неврахування недостатнього рівня розвитку сучасного фондового ринку України; підвищена ризикованість вкладення коштів у об'єкти нерухомості.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Государственное регулирование экономики : учеб. пособие для ВУЗов / Т. Г. Морозова, Ю. М. Дурдыев, В. Ф. Тихонов и др.; под ред. Т. Г. Морозовой. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 255 с.
2. Марчинський В. Г. Правовий статус довірчого товариства як суб'єкта цивільно-правових відносин : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Цивільне право, сімейне право, цивільний процес, міжнародне приватне право» / В. Г. Марчинський. — К., 2003. — 23 с.
3. Вітка Ю. В. Недержавні пенсійні фонди: особливості цивільно-правового статусу : автореф. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Цивільне право, сімейне право, цивільний процес, міжнародне приватне право» / Ю. В. Вітка. — Львів, 2008. — 16 с.
4. Попова А. В. Правове становище професійних учасників ринку цінних паперів в Україні : автореф. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право, арбітражний процес» / А. В. Попова. — К., 2006. — 20 с.
5. Прилуцький О. В. Організаційно-правові засади діяльності комерційних банків в Україні : дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07 / О. В. Прилуцький. — Х., 2007. — 190 с.
6. Маслов С. І. Особливості формування валютного ринку в перехідній економіці : автореф. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / С. І. Маслов. — Х., 2002. — 15 с.

7. Назарчук І. Р. Правові основи формування та функціонування ринку цінних паперів в Україні (цивільно-правовий аспект) : автореф. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Цивільне право, сімейне право, цивільний процес, міжнародне приватне право» / І. Р. Назарчук. — К., 1996. — 28 с.

8. Онуфрієнко О. Система державного регулювання ринку цінних паперів: принципи побудови / О. Онуфрієнко // Підприємництво, господарство і право. — 2002. — № 5. — С. 50–52.

9. Ненада О. А. Пруденційний нагляд на фондовому ринку України. Мета, завдання, перспективи / О. А. Ненада // Економіка, фінанси, право. — 2002. — № 11. — С. 29–33.

10. Кузьмина С. А. Актуальные проблемы правового регулирования конкурентных отношений на финансовом рынке / С. А. Кузьмина // Економіка та право. — 2003. — № 3. — С. 66–68.

11. Ветрова І. В. Правові основи реалізації грошово-кредитної політики Національного банку України : автореф. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / І. В. Ветрова. — К., 2007. — 19 с.

12. Остапович Г. М. Державний контроль на ринку цінних паперів України : автореф. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 «Теорія управління, адміністративне право і процес, фінансове право» / Г. М. Остапович. — К., 2006. — 20 с.

13. Онуфрієнко О. Правове становище Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку / О. Онуфрієнко // Підприємництво, господарство і право. — 2002. — № 7. — С. 82–83.

14. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / Г. Л. Знаменський, В. В. Хахулін, В. С. Щербина та ін. ; за заг. ред. В. К. Мамутова. — К. : Юрінком Інтер, 2004. — 688 с.

15. Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти : постанова Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 р. № 921 // Офіц. вісн. України. — 2008. — № 80. — Ст. 2692.

16. Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб : Закон України від 22.12.1995 р. № 493/95-ВР // Відом. Верхов. Ради України. — 1996. — № 3. — Ст. 9.

17. Про затвердження Професійних вимог до керівників та головних бухгалтерів фінансових установ : розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 13.07.2004 р. № 1590 // Офіц. вісн. України. — 2004. — № 32. — Ст. 2100.

18. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відом. Верхов. Ради України. — 2001. — № 5. — Ст. 30.

19. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР // Відом. Верхов. Ради України. — 1996. — № 18. — Ст. 78.

20. Про затвердження Ліцензійних умов провадження страхової діяльності філіями страховиків-нерезидентів : розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 07.09.2006 р. № 6201 // Офіц. вісн. України. — 2006. — № 39. — Ст. 2633.

21. Про затвердження Ліцензійних умов провадження страхової діяльності : розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 28.08.2003 р. № 40 // Офіц. вісн. України. — 2003. — № 38. — Ст. 2047.

22. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 956-ХІІ // Відом. Верхов. Ради УРСР. — 1991. — № 29.

23. Про затвердження переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні : наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 15.12.2006 р. № 353 // Офіц. вісн. України. — 2007. — № 3. — Ст. 112.

24. Про регулювання цін : постанова Кабінету Міністрів України від 23.12.1992 р. № 715 // [Електронний ресурс]: 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

## **ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ**

**Масляева Е. В.**

Раскрыта сущность основных хозяйственно-правовых средств государственного влияния на отечественную сферу финансовых услуг. Выявлена эффективность их применения.

**Ключевые слова:** рынок финансовых услуг, институциональный инвестор, механизм государственного регулирования, хозяйственно-правовые средства.

## **ECONOMIC AND LEGAL INSTRUMENTS OF STATE REGULATION OF INSTITUTIONAL INVESTORS ACTIVITY**

**Maslyayeva K. V.**

The article is devoted to research of status of main economic and legal instruments of state influence on native sphere of financial services, to analyze of efficacy of their application.

**Key words:** financial services market, institutional investor, state regulation mechanism, economic and legal instruments.

УДК 346:347.72.036

## ДИСКВАЛІФІКАЦІЯ ЯК ФОРМА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДИРЕКТОРІВ КОМПАНІЙ

*Ю. В. Хорт, кандидат юридичних наук, асистент  
Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого*

*Присвячено дослідженню такої форми відповідальності директорів компаній, як дискваліфікація. Проаналізовано сутність, правову природу, функції дискваліфікації директорів компаній, а також механізм його реалізації. Проведено порівняльний аналіз законодавства Великої Британії та Росії.*

**Ключові слова:** відповідальність директорів, дискваліфікація, директор, господарське товариство, компанія.

**Актуальність проблеми.** Відповідальність директорів компаній у сучасному праві розглядається як один із необхідних механізмів забезпечення ефективної системи корпоративного управління. Адже їх діяльність, пов'язана зі вчиненням певних дій, у першу чергу щодо розпорядження активами компанії, які можуть так чи інакше зачіпати інтереси широкого кола осіб, включаючи акціонерів, кредиторів, працівників компаній та ін. Публічний інтерес, пов'язаний головним чином з охороною правопорядку, також може бути порушений унаслідок протиправних дій товариства. Необхідність захисту сукупності зазначених інтересів вимагає забезпечення ефективних заходів юридичної відповідальності директорів компаній.

Одним із найпізніших механізмів притягнення директорів компаній до відповідальності, що був розвинутий зарубіжним правом, є інститут дискваліфікації. Його сутність полягає у тому, що особам забороняється на підставі судового рішення чи адміністративного розпорядження обіймати посаду менеджера компанії, якщо вони порушили законодавчі положення чи вимоги, спрямовані на захист кредиторів [12, с. 399].

Дискваліфікація директорів компаній добре відома у зарубіжному законодавстві, зокрема Австралії<sup>1</sup>, Великої Британії, Франції<sup>2</sup> та не так давно закріплена й у Російській Федерації. Група експертів високого рівня пропонує запровадити санкції до директорів у вигляді дискваліфікації за обманні фінансові і ключові нефінансові звіти чи взагалі неналежне виконання їх обов'язків і на загальноєвропейському рівні [14, с. 12, 69–70]. Цей інститут фактично є недослідженим в українській юридичній науці, за винятком праці

<sup>1</sup> Статті 206 А – 206 НА Закону Австралії «Про корпорації» 2001 р.

<sup>2</sup> Статті L 653-1 – L 653-11 Комерційного кодексу Франції.



О. Р. Кібенко, в якій розглядалася дискваліфікація директорів за правом Великої Британії [1, с. 295–297, 323]. Однак правова природа, функції дискваліфікації директорів та окремі аспекти, пов'язані з механізмом її реалізації, залишаються недослідженими.

**Формулюванні цілей.** Мета статті — проаналізувати інститут дискваліфікації директорів компаній на прикладі законодавства Великої Британії та Російської Федерації, а також надати пропозиції щодо вдосконалення українського законодавства.

**Виклад основного матеріалу.** Розглянемо спочатку особливості застосування дискваліфікації директорів на прикладі законодавства Великої Британії, оскільки саме в цій країні зазначений інститут виник та найбільш ґрунтовно розроблений.

Уперше про необхідність уведення законодавчих положень щодо дискваліфікації директорів за здійснення діяльності, спрямованої на обман кредиторів та оголошення особи неочищеним від боргів банкрутом згадується у §§ 56–57, 61–62 доповіді парламентського комітету, який займався питаннями реформи корпоративного права Великої Британії, під головуванням Гріна 1926 р. [13]. Дискваліфікацію за вчинення зазначених правопорушень уперше введено статтями 217, 275 Закону Великої Британії «Про компанії» 1929 р. Свій подальший розвиток ці законодавчі положення отримали у доповіді Корка 1982 р. Кодифікацію законодавства про дискваліфікацію уперше здійснено у 1986 р. шляхом прийняття окремого Закону «Про дискваліфікацію директорів компанії», який діє до сьогодні [6]. Порядок притягнення директорів до дискваліфікації регламентовано у Правилах провадження неплатоспроможних компаній (дискваліфікація непридатних директорів) 1987 р. [10].

Відповідно до ч. 1 ст. 1 Закону Великої Британії «Про дискваліфікацію директорів компанії» дискваліфікація полягає в обмеженні особи бути директором компанії, її управляючим майном, брати участь у заснуванні, створенні чи управлінні компанією без дозволу суду, а також бути управляючим конкурсною масою (ліквідатором, довірчим управляючим). У праві Великої Британії це покарання розглядається як додаткове до цивільних чи кримінальних санкцій. Воно поширюється як на фізичних, так і на юридичних осіб, а також на тіньових (*shadow directors*) (ст. 6, ч. 5 ст. 9 Е зазначеного Закону) та фактичних директорів (*de-facto directors*)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Директор включає особу, яка обіймає посаду директора, як би ця посада не називалася (§ 22 (4) Закону Великої Британії «Про дискваліфікацію директорів компанії»).

Тіньовий директор відносно компанії означає особу, відповідно до вказівок та інструкцій якої директори компанії мають діяти (ч. 5 ст. 22 (5) Закону Великої Британії «Про дискваліфікацію директорів компанії»). Поняття «директор» також включає осіб, які діють як директори, однак не є призначеними на цю посаду (Re Hydrodan (Corby) Limited [1994] BCC 161 and Re Lo-line Electric Motors Limited [1988] Ch 477).

До основних функцій дискваліфікації належать функція захисту інтересів кредиторів і ринків капіталу та превентивна функція [9, с. 255–257]. Дискваліфікацію спрямовано на стримування зловживання обмеженою відповідальністю та поліпшення стандартів ведення бізнесу [4, с. 348]. Як зазначає К. Кемпбел, основна її мета — це захист інтересів громадськості, а не покарання директорів. За допомогою дискваліфікації тимчасово усувається свобода особи брати участь в управлінні справами компанії з обмеженою відповідальністю. Публічний інтерес захищається шляхом усунення директора від можливості повторення поганого управління іншою компанією в майбутньому [3, с. 350; 7, с. 32].

Згідно зі статтями 2–6, 9А–9Е, 10–11 зазначеного Закону, ст. 52 Закону Великої Британії «Про кримінальне судочинство» 1993 р. підставами дискваліфікації є: 1) визнання винним у вчиненні злочину, пов'язаного зі створенням, управлінням, розпорядженням майном або ліквідацією компанії; 2) систематичне (не менше трьох разів протягом п'яти років) невиконання зобов'язань, передбачених законодавством про компанії, зокрема щодо складання і подання документів, а також передбачених законом повідомлень Регістратору компаній; 3) порушення законодавства про неплатоспроможність за діяльність, спрямовану на обман кредиторів (*fraudulent trading*), неправомірну підприємницьку діяльність (*wrongful trading*), оголошення особи неочищеним від боргів банкрутом (*undischarged bankrupt*); 4) дискваліфікація директора як професійно непридатного (*unfit*); 5) порушення законодавства про конкуренцію (зокрема, зловживання монопольним становищем, недобросовісна конкуренція); 6) порушення законодавства на ринку цінних паперів (здійснення інсайдерської діяльності).

Директори можуть дискваліфікуватися у судовому (шляхом видання розпорядження суду про дискваліфікацію) чи позасудовому (шляхом підписання зобов'язання про дискваліфікацію (*disqualification undertaking*) порядку. Останню процедуру введено з метою зменшення витрат та економії часу як альтернативу повному судовому слуханню справи. Вона має адміністративний характер.

Останніми декількома роками близько 77 % дискваліфікацій було накладено шляхом підписання зобов'язання про дискваліфікацію. У середньому накладається 1200 дискваліфікацій на рік [16, с. 265]. Більшість дискваліфікацій здійснюються за ст. 6 Закону Великої Британії «Про дискваліфікацію директорів компанії» (дискваліфікація директора як професійно непридатного). За 2008–2009 рр. за цією статтею було накладено 1252 дискваліфікацій, з них 80 % шляхом підписання зобов'язання про дискваліфікацію [17].

Зупинимося на цій процедурі більш докладно. Порядок позасудового накладення покарання у вигляді дискваліфікації регулюється статтями 6 та 8

Закону Великої Британії «Про дискваліфікацію директорів компанії». Зобов'язання про дискваліфікацію підписується директором та передбачає наслідки, аналогічні покладеним судом при винесенні розпорядження про дискваліфікацію. Воно застосовується за умови, якщо це в інтересах суспільства та відсутній спір між сторонами стосовно строків та підстав запровадження дискваліфікації. Відповідальність за порушення зобов'язання про дискваліфікацію та негативні наслідки для осіб, на яких воно покладається, ті самі, що й при винесенні судового розпорядження про дискваліфікацію; відомості про підписання зобов'язань про дискваліфікацію підлягають включенню до реєстру дискваліфікацій.

Особи, які можуть накладати покарання у вигляді підписання зобов'язання про дискваліфікацію, такі: 1) Секретар держави, а за наявності його згоди також конкурсний управляючий (*official receiver*) (при дискваліфікації директора як професійно непридатного); 2) управління законної торгівлі (*Office of fair trading*) чи інший регулятор: генеральний директор телекомунікацій, управління ринками газу та електроенергії, генеральний директор водопостачання, регулятор залізничного транспорту; управління цивільної авіації (в разі порушення законодавства про конкуренцію)<sup>1</sup>.

Строк, протягом якого особа може бути дискваліфікована, варіюється залежно від підстав дискваліфікації від 2 до 15 років. Як посібник з визначення строків дискваліфікації у Великій Британії розглядається справа *Re Sevenoaks Stationers (Retail) Ltd [1991] Ch 164*. За статистичними даними, у період з 2007 по 2008 р. 60 % осіб були дискваліфіковані строком на 5 років, 33 % — строком від 6 до 10 років і тільки 7 % — строком на 15 років [15].

Порушення розпорядження суду про дискваліфікацію є кримінальним злочином, який карається позбавленням волі чи штрафом (або тим та іншим)<sup>2</sup>. Персональна відповідальність покладається не тільки на дискваліфіковану особу, а й на іншу особу, яка свідомо діяла під її керівництвом, виконуючи її інструкції чи вказівки, та юридичну особу<sup>3</sup>. Дискваліфікована особа, яка бере участь у процесі управління компанією, несе додаткову особисту майнову відповідальність за боргами останньої, що виникли за період, протягом якого ця особа брала участь у менеджменті. Таку саму відповідальність несе недискваліфікована особа, яка підкорялася інструкціям дискваліфікованої особи щодо управління компанією. Відповідальність цих осіб є солідарною<sup>4</sup>. Утім, дискваліфікований директор може звернутись до суду з клопотанням про дозвіл діяти як директор або інша особа, що бере участь в управлінні компанією<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Частина 2 ст. 7, 9 В, 9 Е Закону Великої Британії «Про дискваліфікацію директорів компанії».

<sup>2</sup> Стаття 13 цього Закону.

<sup>3</sup> Стаття 14 цього Закону.

<sup>4</sup> Стаття 15 цього Закону.

<sup>5</sup> Стаття 17 цього Закону.

Суд може задовольнити таке клопотання, наприклад, якщо директор успішно управляє іншою компанією [8, с. 360].

Реєстр дискваліфікованих осіб ведеться Секретарем держави (*Secretary of State*)<sup>1</sup> з указівкою на обставини дискваліфікації та видані судом індивідуальні дозволи діяти як директор. Цей реєстр міститься на сайті Будинку компаній (Companies House) [www.companieshouse.gov.uk/ddir/](http://www.companieshouse.gov.uk/ddir/) та є відкритим для ознайомлення.

У 2001 р. покарання у вигляді дискваліфікації було введено і до законодавства Російської Федерації. Як свідчать останні статистичні дані, у РФ кількість дискваліфікованих за 2008 р. склала 1, 3 тис. осіб [2].

Правове регулювання дискваліфікації регламентується Кодексом РФ про адміністративні правопорушення від 30 грудня 2001 р. № 195-ФЗ, статтями 20, 20<sup>1</sup>, 20<sup>4</sup> Федерального Закону «Про неплатоспроможність (банкрутство)» від 26 жовтня 2002 р. № 127-ФЗ, статтями 83, 84 Трудового кодексу РФ від 30 грудня 2001 р. № 197 та постановою Уряду РФ «Про формування і ведення реєстру дискваліфікованих осіб» від 11 листопада 2002 р. № 805 (у редакції постанов Уряду РФ від 2 серпня 2005 р. № 483, 8 серпня 2009 № 652).

У новій редакції Кодексу законів про адміністративні правопорушення РФ від 30 грудня 2001 р. № 195-ФЗ дискваліфікація розглядається як вид адміністративного покарання, яке полягає в обмеженні фізичної особи права обіймати керівні посади у виконавчому органі управління юридичної особи, входити до ради директорів, здійснювати підприємницьку діяльність з управління останньою, а також управління нею в інших випадках, передбачених законодавством (ч. 1 ст. 3. 11). Вона поширюється виключно на фізичних осіб (у тому числі фізичних осіб-підприємців). Дискваліфікація може застосовуватися до осіб, які заміщують посади федеральної державної цивільної служби, посади державної цивільної служби суб'єкта РФ, посади муніципальної служби, до осіб, що здійснюють організаційно-розпорядчі чи адміністративно-господарські функції в органі юридичної особи, до членів ради директорів (наглядової ради), до осіб, що здійснюють підприємницьку діяльність без утворення юридичної особи, а також до осіб, що займаються приватною практикою (ч. 3 ст. 3. 11 КЗпАП РФ). На відміну від права Великої Британії у Російській Федерації дискваліфікація може застосовуватися тільки як основне покарання (ч. 1 ст. 3. 3 КЗпАП РФ).

Після внесення змін до КЗпАП РФ у 2009 р. перелік підстав, за якими передбачається покарання у вигляді дискваліфікації було значно розширено (з 8 складів правопорушень до 25). Умовно всі випадки застосовування дискваліфікації можна поділити на такі групи: 1) порушення законодавства про державну реєстрацію

---

<sup>1</sup> Секретар держави Міністерства бізнесу, інновацій та вмінь (*Department for Business, Innovation & Skills*).

юридичних осіб та індивідуальних підприємців (ч. 4 ст. 14. 25); 2) порушення корпоративного законодавства: ненадання чи несвоєчасне надання документів у спорі, пов'язаному зі створенням юридичної особи, управлінням нею чи участю в ній (ст. 14. 36); порушення вимог законодавства про порядок підготовки і проведення загальних зборів акціонерів, учасників товариств з обмеженою (додатковою) відповідальністю і власників інвестиційних паїв закритих пайових інвестиційних фондів (ст. 15. 23. 1); 3) порушення законодавства на ринку цінних паперів: використання службової інформації на ринку цінних паперів (ст. 15. 21); порушення правил ведення реєстру на ринку цінних паперів (ч. 1 та ч. 2 ст. 15. 22); порушення вимог законодавства, що стосуються розкриття інформації на ринку цінних паперів (ч. 1 та 2 ст. 15. 19); порушення вимог законодавства РФ, що стосується діяльності професійних учасників ринку цінних паперів, акціонерних інвестиційних фондів, НПФ, управляючих компаній акціонерних інвестиційних фондів, ПФ та НПФ, спеціалізованих депозитаріїв акціонерних інвестиційних фондів та НПФ (частини 1–7, 9–11 ст. 15. 29); маніпулювання цінами на ринку цінних паперів (ст. 15. 30); 4) порушення законодавства про банкрутство: фіктивне чи умисне банкрутство (ст. 14. 12); неправомірні дії при банкрутстві (ст. 14. 13); дискваліфікація арбітражних керуючих (ч. 2 ст. 20. 4 Федерального закону «Про неплатоспроможність (банкрутство)» від 26 жовтня 2002 р.); 5) порушення антимонопольно-конкурентного законодавства: обмеження конкуренції органами влади, органами місцевого самоврядування (ч. 2 ст. 14. 9); зловживання домінуючим становищем на товарному ринку (ст. 14. 31); укладення такої угоди, що обмежує конкуренцію, здійснення узгоджених дій, що обмежують конкуренцію, координація економічної діяльності (ст. 14. 32); недобросовісна конкуренція (ч. 2 ст. 14. 33); неподання відомостей чи подання завідомо неправдивих відомостей про свою діяльність суб'єктами природних монополій та (чи) організаціями комунального комплексу (ч. 2 ст. 19. 8. 1); 6) порушення порядку ціноутворення (ч. 1 та 2 ст. 14. 6); 7) порушення законодавства на ринку фінансових послуг: незаконні дії по отриманню чи розпорядженню інформацією, що складають кредитну історію (ст. 5. 53); незаконне отримання чи надання кредитного звіту (ст. 14. 29); ненадання інформації до федерального органу виконавчої влади у сфері фінансових ринків (ст. 19. 7. 3); 8) незаконна видача чи обіг документів, що посвідчують грошові та інші зобов'язання (ст. 15. 24. 1); 9) порушення законодавства про освіту: порушення права на освіту та передбачених законодавством РФ у сфері освіти прав і свобод осіб, що навчаються, та вихованців освітніх організацій (ч. 3 ст. 5. 57); порушення вимог щодо ведення освітньої діяльності та організації освітнього процесу (ч. 3 та 6 ст. 19. 30); 10) порушення законодавства про працю та охорону праці (ч. 2 ст. 5. 27); 11) порушення законодавства про державний кадастровий облік нерухомого майна та кадастрову діяльність (ч. 4 ст. 14. 35); 12) невиконання в строк законного припису (постанови, подання, рі-

шення) органу (посадової особи), що здійснює державний нагляд (контроль) (ст. 19. 5). Отже, порівняно із законодавством Великої Британії перелік підстав, за якими застосовується цей вид покарання, є значно ширшим.

Позовна давність притягнення особи до дискваліфікації за вчинення адміністративного правопорушення — не пізніше одного року з дня його вчинення, а при тривалому адміністративному правопорушенні — одного року з дня його виявлення (ч. 3 ст. 4. 5 КЗпАП РФ).

Дискваліфікація може встановлюватися на строк від шести місяців до трьох років (ч. 2 ст. 3. 11 КЗпАП РФ). Справи про дискваліфікацію розглядаються виключно у судовому порядку (ч. 1 ст. 3. 11). Оскільки у Російській Федерації відсутні адміністративні суди, компетенцію щодо розгляду зазначених справ поділено між районними, арбітражними та мировими судьями (ч. 2 ст. 23. 1 КЗпАП РФ).

У разі порушення судового рішення про дискваліфікацію особи у ст. 14. 23 КЗпАП РФ передбачено негативні наслідки як для дискваліфікованої особи за здійснення нею діяльності з управління юридичною особою протягом строку дискваліфікації (адміністративний штраф у розмірі 5 тис. руб.), так і для юридичної особи, яка уклала з дискваліфікованою особою договір (контракт) на управління юридичною особою, та рівною мірою за незастосування наслідків його припинення (адміністративний штраф у розмірі до 100 тис. руб.). На відміну від Великої Британії законодавство Російської Федерації не передбачає випадки, коли дискваліфікована особа може залишатися на посаді. Відповідного до п. 8 ч. 1 ст. 83 Трудового кодексу РФ дискваліфікація є підставою припинення трудового договору, якщо вона виключає можливість виконання обов'язків за трудовим договором.

У Російській Федерації також ведеться реєстр дискваліфікованих осіб. Відповідно до п. 2 постанови Уряду РФ «Про формування і ведення реєстру дискваліфікованих осіб» від 11 листопада 2002 р. ці функції покладено на Міністерство внутрішніх справ РФ.

Українському законодавству поняття «дискваліфікація директорів товариств» невідоме.

Схожим із дискваліфікацією є такий адміністративно-правовий інститут, як атестація державних службовців, що застосовується при регулюванні державно-службових відносин. Відповідно до абз. 3 п. 12 Положення про проведення атестації державних службовців, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2000 р. № 1922, у разі прийняття рішення про невідповідність державного службовця займаній посаді атестаційна комісія рекомендує керівникові перевести цього державного службовця за його згодою на іншу посаду, що відповідає його професійному рівню, або звільнити із займаної посади.

Близькими до дискваліфікації є також обмеження, що містяться у банківському законодавстві та поширюються на осіб, які призначаються на посади керівників банків. Відповідно до абз. 2 пп. г п. 3.1. Положення про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 17 липня 2001 р. № 275, керівники банку повинні мати бездоганну ділову репутацію. На зазначені посади не можуть бути призначені особи, які були керівниками банків, що визнані відповідно до чинного законодавства України банкрутами або щодо яких Національний банк прийняв рішення про ліквідацію чи про відкликання банківської ліцензії, та особи, які притягувалися до кримінальної відповідальності або були звільнені за вимогою Національного банку.

Неважко помітити, що між дискваліфікацією і таким покаранням, як обмеження права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю, передбаченого ст. 55 КК України, є багато спільного. Ці заходи мають спільну юридичну природу, але обмеження права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю за своїм внутрішнім змістом ширше за дискваліфікацію. Інша відмінність між цими заходами полягає в тому, що обмеження права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю застосовується лише за вчинення злочину, передбаченого кримінальним законом. Дискваліфікація за своєю сутністю має адміністративний характер, застосовується за вчинення адміністративного правопорушення, а тому, на нашу думку, є заходом адміністративної відповідальності.

Вважаємо, що норми стосовно дискваліфікації директорів слід закріпити у Кодексі України про адміністративні правопорушення за аналогією із законодавством Російської Федерації. Що ж до процедурних моментів застосування дискваліфікації до директорів товариства, то, на наш погляд:

1) частину 1 ст. 24 КУпАП слід доповнити п. 8 та закріпити дискваліфікацію як вид адміністративного стягнення, що застосовується за вчинення адміністративного правопорушення;

2) у будь-якому разі дискваліфікація директорів має бути закріплена за порушення: а) *корпоративного законодавства*: ненадання чи несвоєчасне надання документів акціонерам (учасникам) товариства, право на отримання яких передбачено законом; порушення вимог законодавства про порядок підготовки і проведення загальних зборів акціонерів, учасників ТОВ та ТДВ; порушення законодавства про державну реєстрацію юридичних осіб та індивідуальних підприємців (подання державному реєстратору відомостей, які завідомо є недостовірними); б) *законодавства на ринку цінних паперів*: за інсайдерську діяльність, маніпулювання цінами, систематичне порушення обов'язків щодо розкриття інформації на ринку цінних паперів; в) *законодавства про банкрутство*: неподання заяви про порушення справи про бан-

крутство у випадках, передбачених ч. 5 ст. 7 Закону України «Про неплатоспроможність»; якщо директор своїми діями перешкоджає виконанню обов'язків арбітражного керуючого; дискваліфікація має також застосовуватися до арбітражних керуючих за порушення ними своїх обов'язків; г) *антимонопольно-конкурентного законодавства*: здійснення недобросовісної конкуренції; зловживання монопольним становищем;

3) стягнення у вигляді дискваліфікації може покладатися як у судовому, так і позасудовому порядку (вичерпний перелік останніх має бути визначено в КУпАП). За незначні за своїми правовими наслідками адміністративні правопорушення дискваліфікація може покладатися Держкомпідприємництва, ДКЦПФР, Державним департаментом з питань банкрутства чи Антимонопольним комітетом України;

4) дискваліфікація має застосовуватися як основне, так і додаткове адміністративне стягнення. Відповідні зміни повинні бути внесені до ст. 25 КУпАП;

5) строк дискваліфікації повинен встановлюватися від шести місяців до трьох років, якщо дискваліфікація є додатковим стягненням, та від двох до п'яти років, якщо вона є основним стягненням. При накладенні дискваліфікації суд чи інший уповноважений орган має враховувати тяжкість учиненого правопорушення. Строк дискваліфікації належить обчислювати з дня набрання чинності рішення суду чи уповноваженого органу;

6) облік дискваліфікованих осіб має здійснюватися Держкомпідприємництва шляхом ведення відповідного реєстру. Суддя (чи інший орган, який накладає стягнення у вигляді дискваліфікації) зобов'язаний надсилати копію судового рішення (рішення) про дискваліфікацію директора до зазначеного органу і нести відповідальність у разі порушення цього обов'язку. В реєстрі повинні вказуватися такі відомості щодо дискваліфікованої особи: прізвище, ім'я, по батькові, рік і місце народження, місце проживання; в якій організації і на якій посаді вона працювала під час учинення правопорушення; дата його учинення, сутність і кваліфікація; строк дискваліфікації; дата початку і закінчення строку дискваліфікації. Інформація, що міститься в реєстрі, повинна бути відкритою, виписки щодо конкретних дискваліфікованих осіб заінтересовані особи мають право отримати за плату;

7) до статті 24 КЗпП слід унести зміни такого змісту: при укладенні трудового договору з особою на здійснення діяльності з управління юридичною особою власник або уповноважений ним орган зобов'язаний запросити інформацію про її дискваліфікацію в органі, що веде реєстр дискваліфікованих осіб; ст. 40 КЗпП слід доповнити нормою, яка б передбачала, що трудовий договір з директором товариства повинен бути розірваний власником або уповноваженим ним органом у разі накладення на нього покарання у вигляді дискваліфікації;

8) за порушення норм про дискваліфікацію мають нести відповідальність дискваліфікована особа разом із роботодавцем. Дискваліфікована особа, яка



бере участь у процесі управління товариством, несе додаткову особисту майнову відповідальність за його боргами, що виникли за період, протягом якого вона брала участь в управлінні. На юридичну особу, яка уклала з дискваліфікованою особою договір (контракт) на управління юридичною особою, та рівною мірою за незастосування наслідків його припинення має накладатися адміністративний штраф.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Кібенко О. Р. Європейське корпоративне право на етапі фундаментальної реформи: перспективи використання європейського законодавчого досвіду у правовому полі України / О. Р. Кібенко. — Х. : Страйд, 2005. — 432 с.
2. Обзор деятельности федеральных судов общей юрисдикции и мировых судей в 2008 году // Судебный департамент при Верховном Суде РФ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // <http://www.cdep.ru/index.php?id=5&pg=1>
3. Campbell C. International liability of corporate directors [2007] I. / Christian Campbell. — Yorkhill Law Publishing. — 2007. — 396 p.
4. Cases and materials on company law. Andrew Hicks & S. H. Goo. — Oxford University Press. — Sixth Ed. — 2008. — 688 p.
5. Cocks L. The efficacy of directors' disqualification undertakings / Leyanda Cocks // Insolvency Law Forum [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // [http://www.insolvencylawforum.co.uk/index.php?option=com\\_content&view=article&id=165:the-efficacy-of-directors-disqualification-undertakings-&catid=8:opinion-posts&Itemid=20](http://www.insolvencylawforum.co.uk/index.php?option=com_content&view=article&id=165:the-efficacy-of-directors-disqualification-undertakings-&catid=8:opinion-posts&Itemid=20)
6. Company Directors Disqualification Act 1986 (Chapter 46) // Office of Public Sector Information [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.opsi.gov.uk/acts/acts1986/pdf/ukpga\\_19860046\\_en.pdf](http://www.opsi.gov.uk/acts/acts1986/pdf/ukpga_19860046_en.pdf)
7. Girgis J. Corporate Directors' Disqualification: The New Canadian Regime? / Jassmine Girgis // Alberta Law Review. 2009. — 37 p. // Social Science Research Network // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [papers.ssrn.com/sol3/Delivery.../SSRN\\_ID1428905\\_code768740.pdf?](http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.../SSRN_ID1428905_code768740.pdf?)
8. Griffin S. Company Law — Fundamental Principles / Stephen Griffin. — Fourth ed. — Edinburg: Pearson Education Limited. — 2006. — 478pp+lvii.
9. Hirte H. Directors' disqualification and creditor protection / Heribert Hirte & Tim Lanzius and Sebastian Mock. — P. 254–279 // Legal Capital in Europe ed. by Marcus Lutter // European Company and Financial Law Review. — 2006 (November). — Special Volume 1. — 701 p.
10. Insolvent Companies (Disqualification of Unfit Directors) Proceedings Rule // Office of public Sector Information [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.uk-legislation.hmso.gov.uk/si/si1987/Uksi\\_19872023\\_en\\_1.html](http://www.uk-legislation.hmso.gov.uk/si/si1987/Uksi_19872023_en_1.html)

11. Mayson, French & Ryan on. Company Law / Derek French, Stephen W. Mayson & Christopher L. Ryan. — 24th Edition (2007–2008). — N. Y. : Oxford University Press. — 697 p.

12. Mülbert P. A Synthetic View of Different Concepts of Creditor Protection, or: A High-Level Framework for Corporate Creditor Protection / Peter O. Mülbert // European Business Organization Law Review. — 2006. — Vol. 7. — Issue 1. — P. 357–408.

13. Report of the Company Law Committee on Company Law Amendment: Presented to Parliament by Command of His Majesty. Cmd. 2657 (1926) // Takeovers Panel [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.takeovers.gov.au/display.asp?ContentID=529>

14. Report of the High Level Group of Company Law Experts on a Modern Regulatory Framework for Company Law in Europe. — Brussels: Commission of the European Communities, 2002. — 161 p. // Europe. Gateway to European Union [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://europa.eu.int/comm/internal\\_market/en/company/company/modern/index.htm](http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/company/company/modern/index.htm)

15. Richards E. Director Disqualification Proceedings in the UK — The Facts // Eleonor Richards / Ezin Articles [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // <http://ezinearticles.com/?Director-Disqualification-Proceedings-in-the-UK---The-Facts&id=2570088>

16. Seally L. Cases and Materials in Company Law // Len Seally, Sarah Worthington. — Oxford university press. — 2007. — 720 p.

17. The Insolvency Service Annual Report & Accounts 2008–09 // The Insolvency Service [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.insolvency.gov.uk/pdfs/annual2008-09web.pdf](http://www.insolvency.gov.uk/pdfs/annual2008-09web.pdf)

18. Walters A. Directors disqualification and bankruptcy restrictions / Adrian Walters, Malcolm Davis-White. Sweet & Maxwell Limited. — 2005. — 851 p.

## **ДИСКВАЛИФИКАЦИЯ КАК ФОРМА ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДИРЕКТОРОВ КОМПАНИЙ**

**Хорт Ю. В.**

Посвящено исследованию такой формы ответственности директоров компаний, как дисквалификация. Проанализированы сущность, правовая природа, функции дисквалификации директоров компаний, а также механизм его реализации. Проведен сравнительный анализ законодательства Великобритании и России.

**Ключевые слова:** ответственность директоров, дисквалификация, директор, хозяйственное общество, компания.

## DISQUALIFICATION AS A FORM OF THE COMPANIES DIRECTORS RESPONSIBILITY

Hort U. V.

The article is devoted to the research of such form of responsibility of companies directors as disqualification. The essence, legal nature and functions of companies directors disqualification and also mechanism of its realization have been analyzed by the author. A comparative analysis of the legislation of Great Britain and Russia has been conducted.

**Key words:** directors' responsibility, director, business association, company.

УДК 346. 543: 368

## ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ: ПЕРЕХІД ДО ПОПЕРЕДЖУВАЛЬНОГО (ПРУДЕНЦІЙНОГО) РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*І. Б. Чайкін, кандидат юридичних наук*

*Науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку*

*Досліджено необхідність переходу до іншої моделі правового регулювання на ринках фінансових послуг. Запропоновано перехід до попереджувального регулювання.*

**Ключові слова:** державне регулювання, ринки фінансових послуг, страхування.

**Актуальність проблеми.** Сучасні кризові явища в економіці та суспільстві ставлять на перше місце питання державного регулювання економікою. Найбільш уразливими до економічних потрясінь є ринки фінансових послуг. При цьому саме ринок страхових послуг виконує подвійну функцію: з одного боку, він сам підпадає під різноманітні ризики, а з другого — його завданням є захист фінансових ризиків.

Необхідність розроблення зазначеної проблематики зумовлена відсутністю як в дореволюційні часи, радянський період та період трансформації України у світові ринки фінансових послуг комплексних досліджень ринку страхових послуг, оскільки цілком зрозуміло, що за роки незалежності інститут страхування зробив величезний крок у своєму розвитку від державної вузькоспеціалізованої монополії до високотехнологічного ринку.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Загальним питанням правового регулювання страхування присвячено праці А. Граве, В. Грибанова, В. Ідельсона, О. Йоффе, Н. Легздинга, Л. Лунца, Я. Магазинера, В. Мамутова, С. Михайлова, В. Ойгензіхта. Особливе місце у розробленні загальної теорії правової регламентації страхування посідають наукові роботи В. К. Райхера, В. І. Серебровського та А. Манеса.

**Формулювання цілей.** Метою статті є визначення пріоритетних напрямів розвитку ринків страхових послуг, обґрунтування необхідності державного регулювання страхового ринку, а також формулювання пропозицій щодо вдосконалення правового регулювання у цій сфері.

**Виклад основного матеріалу.** Останнім часом в Україні на концептуальному рівні ставиться завдання стосовно переходу до попереджувального (пруденційного) регулювання страхової діяльності. Таку мету заявлено, зокрема, в Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 р. та Стратегічних напрямах діяльності Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України на період до 2008 р. [1].

Зважаючи на курс України, спрямований на приведення законодавства до світових і європейських стандартів, доречно проаналізувати правове регулювання страхового ринку на відповідність зазначеним стандартам. Отже, Міжнародна асоціація органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS) пропонує такі ключові принципи регулювання страхової діяльності.

1. *Умови для ефективного нагляду.* Нагляд базується на політиці, інституційних та законодавчих засадах нагляду за фінансовим сектором, розвиненій та ефективній інфраструктурі фінансового сектору, а також на ефективних фінансових ринках.

2. *Цілі нагляду.* Чітке визначення основних цілей страхового нагляду.

3. *Повноваження нагляду.* Наглядовий орган наділений належними повноваженнями; забезпечений правовим захистом та фінансовими ресурсами для реалізації повноважень і виконання своїх завдань; операційно незалежний і підзвітний у виконанні своїх завдань і функцій; наймає, готує та утримує достатній штат працівників з високим рівнем кваліфікації; забезпечує належне ставлення до конфіденційної інформації.

4. *Наглядовий процес.* Наглядовий орган здійснює свої функції у прозорий і підзвітний спосіб.

5. *Співпраця і обмін інформацією між наглядовими органами.* Наглядовий орган співпрацює та обмінюється інформацією з іншими відповідними наглядовими органами з дотриманням вимог щодо конфіденційності інформації.

6. *Ліцензування.* Для здійснення діяльності страховик повинен отримати відповідну ліцензію у своїй юрисдикції. Вимоги до ліцензування мають бути чіткими, об'єктивними і підлягають оприлюдненню.

7. *Відповідність осіб.* Власники суттєвої частки, члени правління, вищі керівники, аудиторів та актуарії страховика мають відповідати своїм посадам. Ця відповідність передбачає чесність, належну компетентність, досвід та кваліфікацію.

8. *Зміна в контролі і передавання портфеля.* Наглядний орган схвалює або відхиляє пропозиції з придбання суттєвої частки власності або будь-якої іншої частки страховика, внаслідок чого певна особа отримує безпосередній або непрямий контроль над цим страховиком одноособово або ж спільно з іншою особою. Наглядний орган схвалює передавання портфеля або об'єднання (злиття) страхових компаній.

9. *Корпоративне управління.* Концептуальна основа корпоративного управління визнає і захищає права всіх зацікавлених сторін. Наглядний орган вимагає дотримання всіх відповідних стандартів корпоративного управління.

10. *Внутрішній контроль.* Наглядний орган вимагає від страховиків забезпечення належних функцій внутрішнього контролю, які відповідають обсягу та характеру бізнесу. Системи нагляду і звітності дозволяють правлінню і керівництву здійснювати моніторинг і контроль діяльності.

11. *Аналіз ринку.* Наглядний орган користується всіма наявними джерелами і здійснює моніторинг та аналіз усіх чинників, що можуть впливати на страховиків та страхові ринки. Наглядний орган визначає висновки і вживає відповідних заходів.

12. *Звітність органам нагляду і безвиїзне інспектування.* Наглядний орган отримує необхідну інформацію для проведення ефективного безвиїзного моніторингу та оцінювання стану кожного страховика і страхового ринку в цілому.

13. *Виїзне інспектування.* Наглядний орган здійснює виїзні інспекції для перевірки діяльності страховика і дотримання ним законодавчих та наглядових вимог.

14. *Заходи запобіжного та виправного характеру.* Для досягнення цілей страхового нагляду наглядний орган уживає вчасні, відповідні та необхідні заходи запобіжного та виправного характеру.

15. *Застосування санкцій.* Наглядний орган вдається до виправних заходів і в разі необхідності застосовує санкції відповідно до чітких і об'єктивних критеріїв, які підлягають оприлюдненню.

16. *Ліквідація компанії і вихід з ринку.* Законодавча і нормативна основа передбачає альтернативи для впорядкованого виходу страховиків з ринку. Ця основа визначає неплатоспроможність і встановлює пов'язані з нею критерії та процедури. У разі започаткування процедури ліквідації правова основа надає пріоритет власникам полісів.

17. *Нагляд за діяльністю групи.* Наглядний орган здійснює нагляд за страховиками на індивідуальній і груповій основі.

18. *Оцінювання ризиків і управління ними.* Наглядний орган вимагає від страховиків визнавати ризики їх діяльності, оцінювати їх і ефективно управляти ними.

19. *Страхова діяльність.* Оскільки страхова діяльність передбачає прийняття ризиків, наглядний орган вимагає від страховиків оцінювати в перебігу їх страхової діяльності ризики та управляти ризиками, які вони страхують, зокрема через перестраховання. Страховики також повинні мати належні інструменти для визначення адекватного рівня премій.

20. *Зобов'язання.* Наглядний орган вимагає від страховиків дотримання стандартів у створенні адекватних технічних резервів та інших зобов'язань і врахування відшкодування від перестраховання. Він має повноваження і можливість оцінювати адекватність технічних резервів і вимагати в разі необхідності їх збільшення.

21. *Інвестиції.* Наглядний орган вимагає від страховиків дотримання стандартів інвестиційної діяльності. Ці стандарти включають вимоги щодо інвестиційної політики, складу активів, оцінювання, диверсифікації, відповідності активів і зобов'язань за строками і управління ризиками.

22. *Деривативи та подібні зобов'язання.* Наглядний орган вимагає від страховиків дотримання стандартів у використанні деривативів та подібних зобов'язань. Ці стандарти визначають обмеження в їх використанні і вимоги до їх розкриття, а також внутрішній контроль і моніторинг пов'язаних позицій.

23. *Достатність капіталу і платоспроможність.* Наглядний орган вимагає від страховиків дотримання встановленого режиму платоспроможності. Цей режим включає вимоги достатності капіталу і його належних форм, які дають змогу страховику покривати суттєві непередбачені збитки.

24. *Посередники.* Наглядний орган визначає прямо або через нагляд страховиків вимоги до діяльності посередників.

25. *Захист клієнтів.* Наглядний орган визначає мінімальні вимоги для страховиків і посередників щодо роботи з клієнтами у його юрисдикції, у тому числі для іноземних страховиків, які реалізують свої продукти за кордоном. Ці вимоги включають надання клієнтам своєчасної, повної та належної інформації як до укладення контракту, так і до моменту повного виконання всіх зобов'язань за контрактом.

26. *Інформація, розкриття інформації та прозорість відносно ринку.* Наглядний орган вимагає від страховиків своєчасного розкриття належної інформації для забезпечення чіткого розуміння всіма зацікавленими сторонами їх діяльності та фінансового стану, а також для кращого розуміння притаманних їм ризиків.

27. *Шахрайство.* Наглядний орган вимагає від страховиків і посередників уживати необхідних заходів щодо запобігання, виявлення та усунення шахрайства у страхуванні.

28. *Запобігання легалізації (відмиванню) коштів, здобутих злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму.* Наглядовий орган вимагає від страховиків і посередників, як мінімум від тих страховиків і посередників, що пропонують продукти страхування життя або інші види страхування, пов'язані з інвестиціями, вживати ефективних заходів щодо запобігання, виявлення і повідомлення про випадки легалізації коштів, здобутих злочинним шляхом, і фінансування тероризму відповідно до рекомендацій організації FATF [2].

Сутність викладеного дає підстави виділити як основний напрям вдосконалення правового регулювання страхової діяльності в Україні запровадження системи попереджувального (пруденційного) регулювання, заснованого на врахуванні ризиків та впровадженні заходів щодо їх нейтралізації (принципи 6, 10–16, 19–25, 27 та 28).

Зауважимо, що така система вже успішно діє на спільному зі страховим банківському ринку. Так, у Методичних указівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків», схвалених постановою Правління Національного банку України від 15 березня 2004 р. № 104, фактично застосовується попереджувальне регулювання банків на основі визначення ризиків, що загрожують їх діяльності. Отже, Національний банк України, який відповідно до Закону України «Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг», забезпечує загальний нагляд за діяльністю учасників ринку разом з Держфінпослуг та Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, фактично запровадив таку систему.

Роберт Хобарт у зв'язку з цим відзначає недоліки страхового нагляду, що базується на дотриманні вимог, а саме: а) страхові компанії здебільшого знаходять способи обходу деталізованих норм. Так, в Україні певні компанії використовують кошти статутного фонду для надання безвідсоткових позик власникам компанії, роблять короткострокові запозичення коштів напередодні подання звітності до Держфінпослуг для здійснення інвестицій в активи на підтримку технічних резервів, продаючи після дати звітності ці активи і повертаючи кредити; б) деталізовані правила та нормативні положення застарівають через динамічний розвиток страхової галузі, починаючи шкодити учасникам ринку страхових послуг; в) нагляд, що базується на дотриманні вимог, передбачає залучення значної кількості працівників для перевірки дотримання чинних вимог [2].

У той же час серед переваг пруденційного нагляду Р. Хобарт відзначає: а) такий нагляд вимагає більшої підзвітності та відповідальності з боку директорів і керівництва страхової компанії, а це розглядається як перевага, оскільки порівняно з посадовцями наглядових органів такі особи, вочевидь, мають більше знань і досвіду для прийняття операційних рішень щодо діяльності страхової компанії; б) нагляд на основі ризиків є більш активним, оскільки він вима-

гає від компаній визначення тієї чи іншої політики, контролю і процедур для подолання різних ризиків, з якими стикається компанія. Пруденційна політика, контроль і процедури, спрямовані на управління ризиками, як правило, перешкоджають розвитку високоризикових ситуацій [2].

Дотримуючись тієї ж самої думки, зазначимо додаткові переваги попереджувального нагляду: а) такий підхід до державного регулювання страхової діяльності дає змогу швидко реагувати на зміну тенденцій ринку шляхом надання Держфінпослуг права вносити зміни до нормативних документів стосовно контролю за діяльністю страхових компаній; б) підхід на основі ризиків є більш характерним для ринкових умов і більш ефективним та зрозумілим для страхових компаній, оскільки вже використовується при проведенні ними страхування інших учасників ринку. Таким чином забезпечується паритет у внутрішній і зовнішній діяльності професійних учасників страхових ринків. Одночасний перехід до діяльності, заснованій на ризиках, як при здійсненні власної діяльності страхових установ, так і для регулювання страхової діяльності страхової компанії, дозволить зробити ринок більш конкурентним; в) система пруденційного нагляду передбачає при регулюванні врахування тих параметрів, що при системі дотримання правил залишаються поза увагою, проте мають іноді визначальний характер. Серед таких показників: кількість ризику, тобто рівень або обсяг ризику, на який наражається страхова установа; якість управління ризиком, тобто наскільки добре здійснюються виявлення, вимірювання, контроль та моніторинг ризиків; сукупний ризик, тобто узагальнений висновок, який відображує рівень занепокоєння органів нагляду, зважаючи як на кількість ризику, так і на якість управління ним, з урахуванням відносного значення кожного з цих аспектів. Такий підхід дає можливість виявити недоліки діяльності страховиків на ранніх етапах виникнення.

**Висновки.** З цією метою пропонуємо внести зміни до ЦК, ГК, законів України «Про фінансові послуги та державне регулювання послуг», «Про страхування» щодо переходу на загальну систему страхування та регулювання страхової діяльності на основі ризиків.

Подібний нагляд пропонуємо здійснювати на основі наведеної вище класифікації, а саме визначення загальної (сукупної) оцінювання ризику на підставі якісного та кількісного критеріїв за такими ризиками, як кредитний, зміни процентної ставки, ринковий, валютний, операційно-технологічний, репутації, юридичний, стратегічний, надмірного регулювання, ліквідності.

Іншим важливим питанням залишається капіталізація страхового ринку, введення засад приватного регулювання шляхом залучення до нагляду саморегулюючих організацій і гарантування страхових вкладів та виплат.

На нашу думку, вирішенню цих завдань може сприяти створення багаточільових саморегулюючих організацій. Так, відповідно до ст. 32 Закону Укра-



їни «Про страхування» Кабінет Міністрів України може приймати рішення про створення фондів страхових гарантій за напрямками страхування. Створення такого фонду страхових гарантій для додаткового забезпечення страхових зобов'язань страховиків, що діють на ринках фінансових послуг, допомогло б зміцнити довіру до таких видів страхування та забезпечити інтереси страховиків при настанні катастрофічних і великих ризиків.

На підтримку цієї пропозиції можна навести позитивний приклад, запроваджений Указом Президента України від 20 травня 1999 р. «Про створення кредитно-гарантійного закладу для підтримки малого і середнього підприємництва». Було створено закрите акціонерне товариство «Кредитно-гарантійна установа», яке надавало суб'єктам господарювання консультаційні послуги з господарської діяльності, а комерційним банкам — гарантії щодо повернення наданих кредитів. Одним з недоліків його діяльності була обмеженість власних фінансових ресурсів, через що можливість надання гарантій дещо обмежувалася [3].

На суміжному з страховим банківський сектор додатково захищає своїх учасників від таких утрат шляхом формування додаткового резерву відповідно до Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих утрат за позиками комерційних банків, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 27 березня 1998 р. № 122. Інтереси вкладників комерційних банків захищаються також створенням Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, запровадженого окремим законом [4]. На основі цього ми переконуємося в бінарному захисті вкладників банків приватноправовими і публічно-правовими заходами.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про затвердження Стратегічних напрямів діяльності Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України на період до 2008 р. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 5 квітня 2005 р. № 3841.

2. Хобарт Роберт Дж. Концептуальна основа страхового нагляду в Україні: Порівняння ключовими принципами Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю / Роберт Дж. Хобарт.

3. Евдокимов Ф. И. Учет риска в экономических расчетах / Ф. И. Евдокимов, М. П. Зборщик, М. Э. Граф // Уголь Украины. — 1997. — № 7. — С. 6–8.

4. Про фонд гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 20 вересня 2001 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2002. — № 5. — Ст. 30.

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ПРАВОВОГО  
РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКОВ СТРАХОВЫХ УСЛУГ:  
ПЕРЕХОД К ПРЕДУПРЕЖДАЮЩЕМУ (ПРУДЕНЦИОНАЛЬНОМУ)  
РЕГУЛИРОВАНИЮ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**

**Чайкин И. Б.**

Исследована необходимость перехода к другой модели правового регулирования на рынках финансовых услуг. Предложен переход к предупредительному регулированию.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, рынки финансовых услуг, страхование.

**STATE POLICY OF LEGAL REGULATION OF INSURANCE  
MARKETS: TRANSFORMATIONS FROM PRUDANTIONAL  
REGULATION OF INSURANCE ACTIVITY.**

**Chaikin I. B.**

The article is devoted to research for necessity transformations to another legal regulation in the sphere of financial markets. Necessity of fundamental reform of the finance insurance law of Ukraine is argued and its concept is offered.

**Key words:** legal regulation, financial markets, insurance.

УДК 346. 3:613/614

**АКСІОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО  
ВПЛИВУ НА РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН  
У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

**В. М. Пашков**, кандидат юридичних наук, доцент

*Полтавський факультет Національної юридичної академії України  
імені Ярослава Мудрого*

*Досліджено аксіологічні засади господарсько-правового впливу на регулювання відносин у сфері охорони здоров'я при здійсненні господарської діяльності.*

**Ключові слова:** сфера охорони здоров'я, учасники суспільних відносин, некомерційна господарська діяльність.

**Актуальність проблеми.** До загальних закономірностей розвитку суспільних відносин слід віднести об'єктивний процес посилення соціальної орієнтації правової та економічної систем, підпорядкування державної правової політики завданням збереження здоров'я громадян як основної цінності в теорії загальнозначущих принципів, що визначають напрями людської діяльності та мотивацію поведінки людини. Невипадково ст. 3 Конституції України разом з іншим визнає життя і здоров'я найвищою соціальною цінністю. Крім того, Основи законодавства України про охорону здоров'я, декларуючи природне, непорушне і невід'ємне право на охорону здоров'я, визначають правові, організаційні, економічні та соціальні засади охорони здоров'я в Україні, регулюють суспільні відносини у цій галузі з метою забезпечення гармонійного розвитку фізичних і духовних сил, високої працездатності і довголітнього активного життя громадян, усунення чинників, що шкідливо впливають на їх здоров'я, попередження і зниження захворюваності, інвалідності та смертності, поліпшення спадковості. А стаття 49 Конституції України декларує право кожного на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування. І як наслідок ст. 5 Основ законодавства України про охорону здоров'я вимагає, що державні, громадські або інші органи, підприємства, установи, організації, посадові особи та громадяни зобов'язані забезпечити пріоритетність охорони здоров'я у власній діяльності.

Згідно з визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я останнє є станом повного соціального, біологічного і психологічного благополуччя людини, а не тільки відсутності хвороб і фізичних вад [1, с. 23]. Виходячи з цього, здоров'я людини не можна розглядати як щось незалежне, автономне. Залежить воно також від багатьох інших чинників: кліматичних умов, стану довкілля, забезпечення продуктами харчування та їх цінності, соціально-економічних умов, а також станом медицини, а отже, є результатом впливу природних, антропогенних та соціальних чинників. На формуванні здоров'я позначається негативно і несприятлива екологічна обстановка, зокрема забруднення повітря, води, ґрунту, а також складні природно-кліматичні умови.

Отже, суттєвий вплив на стан здоров'я населення справляють чинники соціального середовища: демографічна та медична ситуації, духовний та культурний рівні, матеріальний стан, соціальні відносини, конфлікти, засоби масової інформації, урбанізація, гігантські темпи індустріалізації тощо.

Невипадково Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права, ратифікований в Україні Указом Президії Верховної Ради УРСР від 19 жовтня 1973 р. (ст. 12), вимагає від держав-учасниць ужити таких заходів: поліпшення всіх аспектів гігієни зовнішнього середовища і гігієни праці в промисловості; запобігання і лікування епідемічних, ендемічних, професійних

та інших хвороб і боротьби з ними; створення умов, які б забезпечували всім медичну допомогу і медичний догляд у разі хвороби. У свою чергу Міжнародний пакт про громадянські і політичні права, також ратифікований Указом Президії Верховної Ради УРСР від 19 жовтня 1973 р., передбачає встановлення обмежень на деякі свободи з метою захисту права на охорону здоров'я.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Дослідження проблем правового регулювання відносин при здійсненні господарської діяльності посідають вагомe місце у роботах науковців усіх напрямів права, а саме: О. Вінник, Д. Задихайла, І. Замойського, В. Мамутова, О. Подцерковного, В. Устименко, В. Щербини та ін. У той же час у працях українських правознавців проблеми господарсько-правового регулювання відносин у системі охорони здоров'я, а саме при здійсненні господарської діяльності, висвітлено недостатньо.

**Формулювання цілей.** Метою статті є дослідження аксіологічних засад господарсько-правового впливу на регулювання відносин у сфері охорони здоров'я.

**Виклад основного матеріалу.** Пріоритетність соціальної політики держави зафіксовано у ст. 1 Конституції України, а виходячи з того, що у багатогранній і розгалуженій структурі суспільних відносин реалізуються насамперед людські потреби, цілі, інтереси, регуляція яких є предметом гуманітарної політики держави, то й особливе місце у будь-якій системі суспільних відносин посідають відносини у сфері охорони здоров'я. Розширення обсягу та поглиблення змісту юридичних знань про суспільні відносини у сфері охорони здоров'я викликані посиленням суспільного інтересу до стану і тенденцій розвитку самої галузі, приділенням більшої уваги до її проблем. Крім того, теорія і практика сучасної системи охорони здоров'я переконливо свідчать про те, що здійснення прав громадян на охорону здоров'я можливе лише за умов розвинених суспільних відносин. Саме їх слід урахувувати, вивчаючи співвідношення суспільства, держави та права. Як наслідок відповідно до нової домінанти соціально-економічних відносин зростають роль і значення серед соціальних функцій держави саме тих, що регулюються господарським правом та безпосередньо забезпечують здоров'я громадян. Тому настільки важливими є теоретичний аналіз та осмислення сутності цих функцій як базису для розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізмів їх реалізації.

У узагальненому вигляді загальнолюдськими цінностями у сфері охорони здоров'я є: право на медичну допомогу; право на медичне страхування; право на забезпечення якісними продуктами харчування, питною водою та належне довкілля. Ключова проблема полягає в гармонізації та поєднанні цих цінностей в інтегрованому правовому механізмі регулювання відносин у сфері охорони здоров'я.

Збереження життя громадян, їх безпосереднє лікування — настільки важлива справа, що суспільство включається у цей процес шляхом створення

системи охорони здоров'я. При цьому в центрі зазначеної соціальної сфери має залишатися людина. Проте без належної соціальної культури людський чинник виявлятиметься у вигляді зловживання законодавством [2]. Особливості реалізації прав громадян на охорону здоров'я в суспільстві зумовлені існуванням у ньому специфічних інституцій і відносин, а також засобами захисту цих прав. Крім того, в такому суспільстві діє принцип рівності суб'єктів у тому розумінні, що вони повинні відповідно ставитися один до одного при реалізації своїх прав, мати рівні можливості при отриманні останніх і брати участь у прийнятті рішень щодо життєдіяльності. Зміст соціальних інститутів становлять співвідношення певних правил (норм), санкцій та правових форм, у яких вони виявляються. Ці правила визначають становище суб'єктів у суспільстві, а також встановлюють, які дії суб'єктів є дозволеними, а які — забороненими [3, с. 246].

Отже, реалізація права на охорону здоров'я передбачає системний рівень функціонування суспільних інститутів. Водночас дослідники звертають увагу на те, що в соціальній системі суспільства найважливішим інститутом сучасного суспільства є держава. Вона становить основне джерело правових актів і призначена для організації життя суспільства. За С. Алексєєвим, держава належить до суспільних утворень, тобто персоніфікованих підрозділів суспільства в цілому. На відміну від організацій зазначене суспільне утворення становить не тільки колективи людей, а й зовнішнє, організаційно-юридичне вираження соціального суспільства в цілому. В суспільних утвореннях якісно інша, більш висока, ніж в організаціях, спільність людей [4, с. 153]. Одне з соціальних призначень держави полягає у регулюванні відносин у суспільстві. Держава регулює такі відносини за допомогою певних правил поведінки загального характеру, які прийнято називати нормами права. Сукупність таких норм і становить право відповідної держави, котра виступає як офіційний представник усього суспільства. Однак право громадян на охорону здоров'я має бути не тільки проголошене, а й гарантоване державою. Такими гарантіями, як уже зазначалося, є закріплення права на охорону здоров'я у ст. 49 Конституції України. Таким чином, зауважує В. Тацій, загальний вектор подальшого розвитку українського суспільства та держави сьогодні має бути спрямовано на запровадження основоположних принципів конституційного ладу, закріплених в Основному Законі [5]. І не випадково фахівці медичного права під правом на охорону здоров'я розуміють конституційно закріплену можливість кожної людини на створення з боку держави таких умов, за яких у максимальному обсязі можлива реалізація соціальних та екологічних прав, юридичних гарантій у сфері охорони здоров'я, права на безоплатну медичну допомогу в державних і комунальних закладах охорони здоров'я, а також інших чинників, що сприяють зміцненню охорони здоров'я людини [6, с. 293].

Але реальне забезпечення права на життя та здоров'я досягається шляхом створення механізму його захисту і встановлення відповідальності. Тобто, право на охорону здоров'я важливо сприймати як окремий випадок відповідальності держави перед людиною, як вияв соціальної функції держави. Тут ураховується як власне медичний компонент — наявність і функціонування лікувально-профілактичних закладів, так і державний — створення у межах держави умов, за яких здоров'я людини, її право на охорону здоров'я забезпечуватимуться найбільшою мірою. У той же час право на медичну допомогу має комплексний характер щодо самої людини, стану її здоров'я і полягає у можливості реалізації людиною свого права на одержання такої допомоги у разі захворювання або патологічного стану [6, с. 292]. Суспільству завжди притаманні властивості, без яких воно просто не може існувати. По-перше, як уже зазначалося, це наявність у суспільстві певних соціальних інститутів, які надають йому організованій формі життєдіяльності. По-друге, суспільство не може обійтися без регулюючої сили, що спрямовує його життєдіяльність у загальнокорисне русло. І такою регулюючою силою виступає влада [7, с. 20]. Більш того, влада є необхідним регулятором життєдіяльності суспільства, його розвитку та єдності.

Сучасна наука виходить з того, що суспільство і держава нетотожні, але водночас їх не можна протиставляти. Суспільство виникло задовго до держави, а держава виникла як нова форма організації суспільства внаслідок ускладнення суспільних відносин на певній стадії його розвитку і є продуктом розвитку суспільства [8]. Водночас держава виступає однією з форм організації суспільства [9]. Але при цьому необхідно враховувати специфічну рису, яка характеризує правосуб'єктність держави, — це те, що вона завжди залишається суб'єктом політичної системи суспільства [10, с. 153]. Іншими словами, структура державної діяльності визначається системою тих суспільних відносин, на які держава впливає, а тому її неможливо характеризувати окремо від системи регулювання суспільних відносин. Разом з тим давно стало очевидною надмірність функцій держави.

Засади забезпечення відносин у сфері охорони здоров'я залежать від стану нормативно-правового забезпечення діяльності спеціально уповноважених органів державної влади та органів місцевого самоврядування, до господарської компетенції яких віднесено здійснення господарської складової державної політики у сфері охорони здоров'я, а також системи господарсько-правових засобів реалізації останньої. Крім того, до особливостей реалізації права громадян на охорону здоров'я в суспільстві належать: об'єктивні — наявність специфічних структур і процедур для їх реалізації, а також альтернативні засоби захисту прав; суб'єктивні — суспільна активність носіїв прав та усвідомлення себе носіями цих прав. Що стосується специфічних структур і

процедур реалізації прав, то вони становлять відповідну систему органів та організацій, діяльність яких чітко регламентовано. Законодавчого надання кожному члену суспільства певних прав недостатньо, адже для наповнення таких прав не тільки декларативним змістом мають існувати й інші об'єктивні чинники, що належать до механізму реалізації прав людини. У цьому контексті можна визначити, що держава як соціальний інститут усього суспільства виконує багато функцій, які забезпечують її життєдіяльність, насамперед впорядкування та стабілізацію суспільних відносин.

Об'єднувальним моментом у сфері охорони здоров'я, крім морального, професійного та матеріального інтересу, є інтерес, що охороняється законом у вигляді суспільних відносин [10]. Для юридично рівноправних суб'єктів нормами права встановлюються лише загальні правила поведінки, без кількісних та якісних характеристик, а конкретність таким правам та обов'язкам надають самі суб'єкти правовідносин.

Таким чином, суб'єкти суспільних відносин у сфері охорони здоров'я мають на меті створення системи охорони здоров'я, в якій держава як одна із форм організації суспільства виступає офіційним представником усього суспільства, а відносини між державою та особою здійснюються на основі взаємної відповідальності, яка виражається у прийнятті державою конкретних зобов'язань, спрямованих на забезпечення конституційних прав громадян на охорону здоров'я.

Якщо проаналізувати коло первинних суб'єктів права, що впливають на суспільні відносини, статус яких визначено Конституцією України, то структурно серед них можна виокремити громадян, органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, інших негосподарюючих суб'єктів та похідних суб'єктів права — суб'єктів господарювання. Отже, законодавство України визначає суб'єктами суспільних відносин таких його учасників, які на підставі чинного законодавства є носіями суб'єктивних прав і відповідних обов'язків.

Проте переведення відносин у сфері охорони здоров'я в господарсько-правову площину передбачає некомерційні засади діяльності, але при цьому аж ніяк не підриває принципи господарського права. Зазначена діяльність може і повинна бути визнана господарською і передбачає існування цілих господарських інститутів, а також господарсько-правових відносин. Широке застосування у сфері охорони здоров'я некомерційних відносин є цілком логічним і регулюється відповідними нормами господарського права (статті 52–54 ГК України) та автоматично передбачає некомерційне господарювання з метою досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку. У своїй більшості некомерційна господарська діяльність закладів охорони здоров'я, переважно державної і комунальної форм власності, компенсується за рахунок бюджетного фінансування. І завданням гос-

подарського права є внесення ясності в регулювання цих відносин, у тому числі щодо вартості медичних послуг, порядку їх компенсації тощо. При цьому ми не ставимо за мету досліджувати відносини, що виникають у бюджетному праві, але для того, щоб механізми забезпечення цих відносин спрацьовували, їх необхідно розглядати не тільки на фінансово-правовому, а й на господарсько-правовому рівні.

Так, декларування у ст. 49 Конституції України права на безоплатну медичну допомогу, що надається державними та комунальними закладами охорони здоров'я, у своїй більшості розглядається організаторами охорони здоров'я без ув'язування зі ст. 904 ЦК України, яка чітко регламентує, що надання безоплатних послуг передбачає відшкодування витрат виконавцеві. Але це також передбачає й існування цінової визначеності, зокрема безоплатних медичних послуг, що цілком урегульовується ч. 1 ст. 3 ГК України в контексті того, що під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямованого на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Але на сьогодні через відсутність цінової визначеності деяких послуг у сфері охорони здоров'я неможливо побудувати нормальні господарські відносини. Хоча відносини у сфері охорони здоров'я повністю відповідають загальним принципам господарювання (ст. 6), викладеним у ГК України, серед них можна виокремити: забезпечення економічної багатоманітності та рівного захисту державою всіх суб'єктів господарювання; свободу підприємницької діяльності у межах, визначених законом; захист прав споживачів та безпеки суспільства і держави; захист національного товаровиробника. При цьому треба пам'ятати, що деякі сегменти сфери охорони здоров'я, зокрема фармацевтичний ринок України, здійснюють свою діяльність з метою одержання прибутку, тобто підприємницьку діяльність.

Основи законодавства України про охорону здоров'я (ст. 3) закріплюють за кожною людиною право на охорону здоров'я, яке має комплексний характер і передбачає надання кваліфікованої медико-санітарної допомоги. Тому в ЦК України у переліку особистих немайнових прав (ст. 270) зазначене право на охорону здоров'я, а як нематеріальне благо серед особистих немайнових благ (ст. 201) — право на здоров'я. Однак проблемність ситуації полягає у тому, що нині особисте немайнове благо все частіше розглядається як товар, а особисті немайнові права товаризуються не тільки в нашій державі, а й в усьому світі [11]. Право на здоров'я також все частіше набуває економічного (майнового) змісту. Причинами такого стану є самостійність функціонування ринкового економічного механізму, наявність диспропорцій та дисфункцій, що виникають при взаємодії економічного механізму з соціальними сферами [12]. В юридич-



ній літературі також було висловлено думку, згідно з якою право на здоров'я — це немайнове право, пов'язане з майновим. Для обґрунтування цієї тези наводилися докази того, що надання медичної допомоги під час лікування у закладах охорони здоров'я супроводжувалося наданням послуг немайнового характеру. Але, як підкреслює Т. Гурська, не всі правники погоджуються з цим, оскільки звернення за медичною допомогою не змінює немайнового характеру самого блага. Отже, на їх погляд, здоров'я — це особисте немайнове благо, не пов'язане з товарно-грошовою формою. Право на здоров'я у своєму непорушному стані не припускає виникнення будь-якого особливого виду майнових відносин [13]. Водночас Р. Стефанчук також вважає, що особисті немайнові відносини як вид суспільних відносин позбавлені майново-грошового змісту [14]. Крім того, він серед ознак особистих немайнових прав звертає увагу на їх «...немайновість, яка свідчить про те, що вони не мають економічної природи походження, економічного змісту, майново-грошової цінності (вартості) та в них відсутній економіко-майновий еквівалент; об'єктом цих прав виступає особисте немайнове благо» [15]. Але у сфері охорони здоров'я зазначена точка зору суперечить ст. 3 Основ законодавства України про охорону здоров'я, відповідно до якої термін «медико-санітарна допомога» включає комплекс спеціальних заходів, що сприяють поліпшенню здоров'я людей, у тому числі шляхом застосування лікарських засобів, ранньої діагностики тощо. Крім того, якщо держава гарантує право на безоплатну медичну допомогу, то право на здоров'я також забезпечується шляхом надання платних медичних послуг. У цьому разі реалізація права на здоров'я виступає передумовою виникнення майнових прав. Такі майнові права можна вважати вторинними, вони можуть або виникати у разі надання медичних послуг, або не виникати у разі надання безоплатної медичної допомоги. Зазначену думку також підтримував О. Красавчиков, який стверджував, що діяльність виконавця послуг не завжди має «речовий» («предметний») результат у зв'язку з характером та особливостями цього виду діяльності. Об'єкти правовідносин можуть бути результатами конкретних дій [16, с. 199–200]. Характер суспільного блага, що притаманний державним системам охорони здоров'я, обмежує можливості отримати медичні послуги за плату. Однак там, де немає нагальної потреби у державному втручанні, платність медичних послуг може сприяти підвищенню ефективності суспільного виробництва не на шкоду завданням перерозподілу. Суспільні блага, як правило, надаються державою та забезпечуються за рахунок держави. Оскільки значна частина бюджету охорони здоров'я виділяється на первинне медичне обслуговування, то за своїм характером воно вже є суспільним благом. За загальним правилом, зазначають А. Сергєєв та Ю. Толстой, послуги, зокрема медичні, не мають майнового результату і виявляються на рівні відчуття, а нематеріальні блага є невіддільними від особистості і відповідно не можуть відчужуватися

від своїх носіїв. Тому право не регулює пов'язані з цим відносини, а лише забезпечує їх захист [17, с. 242–243]. Проте у ЦК України остаточно закріплено положення про регулювання не тільки особистих немайнових прав, що пов'язані з майновими, а й не пов'язаних з такими. Тому й законодавець зазначає, що послуга споживається у процесі вчинення певної дії (ст. 901 ЦК).

На підставі викладеного можна зробити висновок про те, що об'єктом суспільних відносин у сфері охорони здоров'я є те, на що дійсно спрямовано діяльність системи охорони здоров'я як категорії, а саме здоров'я як особисте немайнове благо, що не змінює немайнового характеру самого блага, супроводжується наданням платних медичних послуг, тобто пов'язане з товарно-грошовою формою.

Що стосується механізму реалізації прав громадян на охорону здоров'я, то він являє собою сукупність відповідних об'єктивних та суб'єктивних чинників їх реалізації. До об'єктивних належать, наприклад, наявність відповідної законодавчої бази, відповідних медичних та фармацевтичних стандартів, за допомогою яких ці права здійснюються, а до суб'єктивних — повага з боку представників органів влади і медичних та фармацевтичних працівників до права громадянина на охорону здоров'я тощо. Склад і динаміка механізму реалізації прав людини залежать і від типу суспільства, в якому його запроваджено. Найефективніше, вважають Т. Розова і В. Барков, такий механізм спрацьовує в суспільстві, де гарантована максимальна свобода для розвитку всього людського і громадянського [18, с. 202].

Сфера охорони здоров'я базується на низці принципів, закріплених в Основах законодавства України про охорону здоров'я (ст. 4), серед яких можна виокремити: визначення охорони здоров'я пріоритетним напрямом діяльності суспільства та держави; дотримання прав і свобод людини і громадянина у сфері охорони здоров'я, забезпечення пов'язаних з ними державних гарантій; підвищений медико-соціальний захист найбільш уразливих верств населення; загальнодоступність медичної допомоги та інших послуг у галузі охорони здоров'я; наукову обґрунтованість, матеріально-технічну, фінансову забезпеченість; орієнтацію на сучасні стандарти здоров'я та медичної допомоги; попереджувально-профілактичний характер охорони здоров'я; багатоканальність її фінансування, поєднання державних гарантій з демонополізацією та заохоченням підприємництва, конкуренції; децентралізацію державного управління, розвиток самоврядування закладів і самостійності працівників охорони здоров'я на правовій і договірній основах.

Цікавим є те, що зазначенні принципи фактично не суперечать і, більш того, відповідають загальним принципам господарювання (ст. 6 ГК): забезпеченню економічної багатоманітності та рівного захисту всіх суб'єктів господарювання; свободі підприємницької діяльності у межах, визначених за-

коном; вільному руху капіталів, товарів та послуг на території України; обмеженню державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємстві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства і держави; захисту національного товаровиробника; забороні незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування у господарські відносини.

У даному випадку, зокрема у сфері охорони здоров'я, механізм реалізації принципів засновано на їх гармонійному поєднанні та попередженні спорів між ними. Наприклад, медична допомога та медичні послуги повинні бути якісними, ефективними, своєчасними тощо. При цьому додержання цих принципів передбачає кореспондування таких господарсько-правових засобів державного регулювання, як ліцензування, сертифікація, стандартизація, регулювання цін і тарифів, надання податкових та інших пільг тощо.

Взаємне правове становище зазначених суб'єктів права, що впливають на суспільні відносини, фактично встановлює характерні риси суспільних відносин у сфері охорони здоров'я та характеризують такі варіанти правовідносин. По-перше, правову рівноправність, яка полягає у наявності взаємних прав і обов'язків. Так, фізична особа має право вимагати від закладу охорони здоров'я медичної допомоги чи медичного обслуговування та виконувати обов'язки, передбачені законодавством про охорону здоров'я, а заклад охорони здоров'я зобов'язаний надати фізичній особі медичну допомогу чи медичне обслуговування з додержанням медичних стандартів та нормативів. По-друге, наявність правової нерівноправності у разі здійснення державою через спеціально уповноважені органи виконавчої влади або органи місцевого самоврядування контролю і нагляду за додержанням законодавства про охорону здоров'я в частині дотримання умов ліцензування, медичних стандартів та правильності використання бюджетних коштів шляхом перевірок та видання приписів і розпоряджень. При цьому підконтрольний або підпорядкований господарюючий чи негосподарюючий суб'єкт зобов'язаний виконати цей припис або розпорядження, але має право на його оспорювання. По-третє, це комбінований варіант, що випливає із другого, — у разі наявності рівноправних суб'єктів, з яких один має владні повноваження, але їх відносини зумовлені спільним об'єктом. Прикладом цього є наявність, крім органу ліцензування, спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування.

Крім того, характеризуючи риси суспільних відносин у сфері охорони здоров'я, слід пам'ятати про можливість використання коштів роботодавців та самих пацієнтів.

**Висновки.** На підставі викладеного можна констатувати, що характерними рисами суспільних відносин у сфері охорони здоров'я є: 1) специфічні чинни-

ки впливу на охорону здоров'я та наявність специфічних господарсько-правових засобів їх нейтралізації шляхом запровадження нормативів стандартів і обмежень діяльності суб'єктів господарювання; 2) специфічні способи мобілізації, розподілу та використання коштів на охорону здоров'я. Кошти на утримання можуть формуватися не тільки з державного бюджету, а й за рахунок внесків громадян, роботодавців, застрахованих осіб, державних субсидій, коштів місцевого самоврядування та використовуються лише за цільовим призначенням; 3) економічна природа цих відносин, яка полягає у широкому застосуванні суб'єктів господарювання, що діють з метою одержання прибутку, суб'єктів некомерційного господарювання та негосподарюючих суб'єктів публічного права, а також використанні засобів державного регулювання господарської діяльності, передбачених у ст. 12 ГК України; 4) специфічне коло суб'єктів цих відносин. З одного боку виступає допущений державою чи уповноваженим органом заклад охорони здоров'я, який зобов'язаний або має право надати безоплатну медичну допомогу чи оплатне медичне обслуговування, а з другого — замовник цих послуг у вигляді як суб'єкта господарювання, що діє з метою одержання прибутку, так і суб'єкта некомерційного господарювання чи негосподарюючого суб'єкта; 5) ці відносини завжди спрямовані на забезпечення особистого немайнового блага — права на здоров'я, яке не змінює немайнового характеру самого блага, супроводжується наданням платних медичних послуг, тобто пов'язане з товарно-грошовою формою.

Встановлення змісту та класифікації суспільних відносин дає змогу виокремити у сфері охорони здоров'я засоби приватноправового та публічно-правового регулювання суспільних відносин, а саме: переважно приватноправового застосування, де роль держави виявляється через законодавче забезпечення; переважно приватноправового регулювання, де держава стимулює створення суб'єктами господарювання, що діють з метою одержання прибутку, суб'єктами некомерційного господарювання або негосподарюючими суб'єктами у вигляді суб'єктів публічного права, саморегулюючих організацій з делегуванням їм окремих регулятивних повноважень, притаманних компетенції відповідних органів державної виконавчої влади.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Мохов А. А. Медицинское право (правовое регулирование медицинской деятельности). Курс лекций : учеб. пособ. / А. А. Мохов. — Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2003. — 186 с.
2. Костенко О. Людський фактор у праві (дослідження з позиції соціального натуралізму) / О. Костенко // Вісн. Акад. прав. наук України. — 2005. — № 3 (42). — С. 20–30.

3. Федоренко В. Г. Удосконалення структури фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств в Україні / В. Г. Федоренко // Економіка та держава. — 2005. — № 6. — С. 3–8.
4. Алексеев С. С. Общая теория права : в 2 т. / С. С. Алексеев. — М. : Юрид. лит., 1982. — Т. II. — 360 с.
5. Тацій В. Проблеми реформування конституційних засад державного ладу України / В. Я. Тацій // Вісн. Акад. прав. наук України. — 2007. — № 3(50). — С. 3–10.
6. Стеценко С. Г. Медичне право України : підручник / С. Г. Стеценко, В. Ю. Стеценко, І. Я. Сенюта; за заг. ред. С. Г. Стеценка. — К. : Всеукр. асоц. видавців «Правова єдність», 2008. — 507 с.
7. Волинка К. Г. Теорія держави і права : навч. посіб. / К. Г. Волинка. — К. : МАУП, 2003. — 240 с.
8. Загальна теорія держави і права : підруч. для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл. / за ред. М. В. Цвіка, В. Д. Ткаченка, О. В. Петришина. — Х. : Право, 2002. — 432 с.
9. Чубенко А. В. Медицина, основанная на доказательствах, и современные информационные технологии / А. В. Чубенко, П. Н. Бабич, С. Н. Лапач // Вісн. фармакології та фармацевції. — 2004. — № 9. — С. 35–44.
10. Агудов В. Соотношение категорий «форма» и «структура» / В. Агудов // Филос. науки. — 1970. — № 1. — С. 64–70.
11. Сліпченко С. Економічний зміст особистих немайнових прав, що забезпечують соціальне буття фізичної особи / С. Сліпченко // Підприємництво, господарство і право. — 2005. — № 7. — С. 14–17.
12. Задихайло Д. Держава та економічне ринкове середовище: господарсько-правовий аспект / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. прав. наук України. — 2005. — № 3 (42). — С. 149–161.
13. Гурська Т. Право на здоров'я в системі особистих немайнових прав / Т. Гурська // Підприємництво, господарство і право. — 2002. — № 6. — С. 38–39.
14. Стефанчук Р. До питання про особисті немайнові відносини як структурну складову предмета цивільного права / Р. О. Стефанчук // Вісн. Акад. прав. наук України. — 2005. — № 3 (42). — С. 136–149.
15. Стефанчук Р. О. Особисті немайнові права фізичних осіб у цивільному праві : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право» / Р. О. Стефанчук — К., 2007. — 40 с.
16. Советское гражданское право / под ред. О. А. Красавчикова. — 3-е изд., исправ. и доп. — М. : Высш. шк., 1985. — Т. 1. — 543 с.
17. Гражданское право : учебник. — Изд. 5-е, перераб. и доп. / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. — М. : ПБОЮЛ Л. В. Рожников, 2001. — Т. 1. — 632 с.
18. Специфіка становлення громадянського суспільства в Україні : монографія / Т. В. Розова, В. Ю. Барков — Одеса : Юрид. літ., 2003. — 336 с.

## АКСИОЛОГИЧНЫЕ ОСНОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО ВЛИЯНИЯ НА РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Пашков В. М.

*Исследованы аксиологические основания хозяйственно-правового влияния на регулирование отношений в сфере здравоохранения при осуществлении хозяйственной деятельности.*

*Ключевые слова: сфера здравоохранения, участники общественных отношений, некоммерческая хозяйственная деятельность.*

## AXIOLOGICAL BASE BUSINESS LAW INFLUENCE REGULATION RELATIONS IN THE FIELD OF HEALTH

Pashkov V. M.

This article investigates the axiological base business law influence regulation of relations in the health sector in the implementation of business activity.

*Key words: health care, members of public relations, non-profit business activity.*

УДК 346. 14. 5

## ЗАКОНОДАВЧІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОРСЬКОЇ ДОКТРИНИ В УКРАЇНІ

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

*Присвячено питанням правового забезпечення морської діяльності в Україні. Нині істотними недоліками законодавства у сфері морської діяльності є відсутність єдиного підходу до вирішення питань, пов'язаних з провадженням морської діяльності, невизначеність основ формування морської політики. Законодавство у сфері морської діяльності складається із законів, які регулюють незначну частину відносин, що виникають під час провадження морської діяльності, та підзаконних нормативних актів. Водночас не визначені загальні підходи до вдосконалення законодавчої бази з метою становлення України як морської держави. Проаналізовано загальні закономірності розвитку законодавства в сфері морської діяльності.*

*Ключові слова: морська діяльність, морськогосподарська діяльність, морська політика держави, галузь права, міжнародне приватне право, міжнародне публічне право.*

**Актуальність теми** обумовлюється тим, що з розвитком міжнародної торгівлі та посиленням економічних зв'язків України з країнами західної Європи, значного поширення набувають морські перевезення товарів та пасажирів. У цьому контексті однією з конкурентних переваг України в світовому розподілі праці може стати наявність потужного морськогосподарського комплексу з розвинутою інфраструктурою. Слід зазначити, що Україна має необхідні передумови для розвитку морських сполучень, оскільки є морською державою з морськими портами Середземноморського басейну, виходом через Босфор, Дарданелли, Суецький канал, Гібралтар до Світового океану. Це дає можливість Україні розвивати морськогосподарський комплекс, використовувати океанічні ресурси, мати доступ до них відповідно до норм міжнародного права. Тому сьогодні одним з пріоритетних завдань правової науки є розроблення сприятливих правових засобів та механізмів для подальшого розвитку морськогосподарського комплексу України.

У цьому контексті вирішальним кроком було прийняття Морської доктрини від 7 жовтня 2009 р. № 1307, що визначила коло об'єктів правового регулювання у сфері морської діяльності, а саме: «морська діяльність», «морськогосподарська діяльність», «державна морська політика» та ін.

**Аналіз останніх джерел і публікацій** по обраній темі свідчить, що сьогодні проблематика морської діяльності розглядається здебільшого в науково-публіцистичній літературі, зокрема, в статті С. Гриневецького «Україна: із морської держави в “країну біля моря”?» [1], окремі питання господарсько-правового забезпечення суднобудування та судноремонту розглядаються у працях К. Письменної [2], велику кількість робіт присвячено питанням правового регулювання перевезень, але таких, де б розглядалися правовідносини, з яких складається морська діяльність, на сьогодні нема.

**Формулюванні цілей.** Метою статті є з'ясування кола правовідносин, що становлять предмет морської діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Морською діяльністю згідно із Морською Доктриною є використання ресурсів Азовського і Чорного морів, Керченської протоки та інших районів Світового океану на користь України шляхом упровадження ефективної і безпечної морської господарської діяльності, військово-морської діяльності та діяльності, пов'язаної з охороною державного кордону на морі.

Як бачимо, морська діяльність складається з різномірних за економічною сутністю видів господарської діяльності: морської господарської діяльності (використання ресурсів Світового океану), військово-морської діяльності та охорони державного кордону, тобто є комплексною за природою. Кожен з цих видів діяльності потребує окремої правової регламентації, тобто створення індивідуальних правових механізмів регулювання зазначених видів діяльнос-

ті, здебільшого господарсько-правових (коли йдеться про морську господарську діяльність), але не тільки їх. Окреме місце з погляду правового регулювання має посідати саме морська господарська діяльність.

Слід відзначити, що морська діяльність є досить специфічною. Її особливістю є насамперед те, що у більшості випадків її ускладнено наявністю іноземного елемента. Це викликано низкою об'єктивних чинників, наприклад, на міждержавному рівні це пов'язане спільними інтересами у Світовому океані. На приватному рівні це пов'язане зі значним зростанням кількості міжнародних перевезень. Крім того, деякі іноземні країни з власним флотом не мають на своїй території суднобудівних та судноремонтних потужностей, тому вимушені укладати контракти на будівництво та ремонт суден з іноземними державами, зокрема з Україною.

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

Наприклад, таким об'єктом можна вважати діяльність, пов'язану з екологічним захистом морських акваторій, яка в свою чергу може складатися з науково-дослідницької діяльності у цій сфері, впровадженні державою низки заходів із запобігання забрудненню, зокрема здійсненні екологічного моніторингу Світового океану. Екологічний моніторинг Світового океану — це спостереження за станом цього океану з метою його контролювання, прогнозування та охорони [3], накладення адміністративних штрафів у разі недодержання вимог екологічної безпеки. Тобто, в цьому разі джерелами правового регулювання будуть здебільшого норми адміністративного та екологічного права.

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

Так, перспективною і конкурентоздатною є портова діяльність в Україні. Слід зазначити, що чотири з дев'ятнадцяти портів в Україні за своїм економіко-географічним становищем мають важливе загальнодержавне значення і є



морськими транспортними воротами для нинішніх і перспективних вантажопотоків. Це Одеса, Іллічівськ та Південний на Чорному морі, Маріуполь на Азовському морі. Порти Одеса, Іллічівськ та Південний мають виняткове значення не тільки у транспортній системі України, а й у структурі міжнародних транспортних коридорів, що активно розвиваються [4]. Всі елементи морської транспортної діяльності є господарсько-правовими за юридичною природою, але деякі договори, наприклад, на будування судна, його ремонт, перевезення регулюються нормами цивільного права. Але, вважаємо, ці договори є комерційними.

Складовою морської діяльності, що потребує окремої правової регламентації, є також освоєння ресурсів Світового океану, до яких належать мінеральні ресурси, нафта та газ. Це корисні копалини прибережної зони океанів та морів, глибоководної частини шельфу та материкового схилу. Уже сьогодні значну кількість корисних копалин видобувають з дна морів та океанів. Це можливо із використанням плавучих бурових платформ і спеціальних суден, підводних апаратів, спеціальних драг та підводних шахт.

Наприклад, нафту видобувають з бурових платформ. Хоча вартість кожної з них сягає 70–80 млн доларів, їхня кількість щорічно зростає. Так, якщо у 1970 р. в усіх країнах було 240 бурових платформ різних конструкцій, у 1985 р. — 800, то на початок 1990-х років — понад 1000, та їх кількість продовжує зростати. Бурові платформи є нерухомими, рухомими та напіврухомими [5].

Вважаємо, що підтримка розвитку будування нафтових бурових платформ є перспективним напрямом господарської діяльності в Україні. Слід зазначити, що Україна має досвід будування таких платформ. Наприклад, платформи під назвами «Апшерон», «Хазар», «Азербайджан» були побудовані в колишньому СРСР ще у 1960-ті роки. Але ця діяльність потребує підтримки з боку держави, яка має полягати у створенні державної цільової програми розвитку будування нафтових платформ.

Так, морська діяльність з видобування ресурсів Світового океану, регулюється здебільшого нормами міжнародного права.

Як бачимо, морська діяльність є складною та комплексною за економічною сутністю, тобто включає декілька різнорідних видів господарської діяльності. Комплексним є і правове регулювання окремих сфер морської діяльності.

Зрозуміло, що інструментів однієї галузі права не вистачає для комплексного регулювання морської діяльності як такої, тому вважаємо за доцільне створення окремої системи нормативно-правових актів, що міститимуть приватноправові та публічно-правові інструменти з регулювання правовідносин, що виникають як на внутрішньодержавному, так і на міжнародному та між-

державному рівнях. Тобто, можна говорити про доцільність систематизації комплексу актів законодавства, що регулюють морську діяльність.

І першим рівнем класифікації актів законодавства у сфері морської діяльності має стати їх поділ на публічні та приватні.

Слід зазначити, що Морська доктрина містить дещо вузьке визначення морської діяльності як такої, наголошуючи на її господарсько-правовому аспекті. Пропонуємо розглядати морську діяльність у більш широкому правовому сенсі: правовий режим морських просторів, правова охорона морського середовища, правове забезпечення безпеки мореплавства, господарсько-правова морська діяльність або суднобудування, судноремонт, морське приладобудування та суднове машинобудування, а також приватноправова морська діяльність: перевезення вантажів та пасажирів морем, фрахт суден та ін., правове регулювання праці моряків.

Згідно з концепцією Закону України «Про морську політику України» від 20 травня 2009 р. № 545-р істотним недоліком законодавства у сфері морської діяльності є відсутність у законах єдиного підходу до вирішення питань, пов'язаних з провадженням морської діяльності, невизначеність основ формування морської політики. Законодавство у сфері морської діяльності складається із законів, які регулюють незначну частину відносин, що виникають під час провадження морської діяльності, та підзаконних нормативних актів. Водночас не визначено загальні підходи до вдосконалення законодавчої бази з метою становлення України як морської держави.

Вважаємо, що пошук загального підходу в рамках однієї галузі права є неможливим унаслідок особливої складної правової природи морської діяльності. На нашу думку, сьогодні виникла необхідність у систематизації правових норм, що регулюють морську діяльність. Хоча якщо розглянути правову природу морської діяльності, можна констатувати, що вона містить певні ознаки окремої галузі права.

Так, галузю права є головний підрозділ системи права, який відрізняється особливим режимом юридичного регулювання та охоплює цілі ділянки однорідних суспільних відносин. [6]. Виділяють такі ознаки галузі права: це передусім її предмет, тобто особлива ділянка суспільного життя, особливий вид однорідних суспільних відносин. Стосовно морської діяльності її предметом є правовідносини, що виникають у зв'язку з використанням ресурсів Світового океану, здійсненням морських перевезень, та діяльність з охорони морських акваторій (власне морськогосподарська діяльність), а також охорона морських кордонів.

Але істотною особливістю галузі права є наявність особливого юридичного режиму — методу регулювання, який характеризує те, в який спосіб —

через дозволи, заборони, зобов'язання здійснюється юридичне регулювання. Особливістю методу в цьому контексті буде поєднання декількох методів: імперативного та диспозитивного.

Виділяють три ланки галузей права: профілюючі, або базові, що охоплюють основні правові режими; спеціальні, де правові режими є модифікованими та пристосованими до особливих сфер життя; комплексні, для яких характерним є об'єднання різнорідних інститутів профілюючих та спеціальних галузей.

У цьому контексті морське право може стати якщо не окремою галуззю, то комплексом актів законодавства, які регулюють однорідні суспільні відносини у галузі морської діяльності. Тому доцільним є пошук єдиного підходу до морської діяльності зі з'ясування правової природи тих галузей, з яких вона складається, а саме: міжнародного приватного права, міжнародного публічного права, господарського права та ін.

На сьогодні єдиного визначення предмета міжнародного приватного права в Морській доктрині не існує. Можна виділити дві основні ознаки, що характеризують суспільні відносини, які становлять предмет міжнародного приватного права:

по-перше, це міжнародні відносини;

по-друге, це відносини цивільно-правові. [7, с. 9, 13–14].

При цьому термін «міжнародний» має інший зміст порівняно з цим терміном у публічному праві. В останньому міжнародний означає міждержавний, тобто має вузьке значення. Щодо міжнародного приватного права цей термін застосовується у широкому значенні — це такі відносини, які виходять за межі однієї держави, тим або іншим чином пов'язані з правовими системами різних держав. Їх ще можна назвати «транскордонні» відносини.

Отже, предмет можна визначити як цивільно-правові відносини міжнародного характеру, або міжнародні цивільно-правові відносини.

Міжнародне приватне право — це комплексна правова система, яка поєднує норми внутрішньодержавного законодавства, міжнародних договорів та звичаїв, що регулюють майнові та особисті немайнові відносини, ускладнені іноземним елементом (тобто відносини міжнародного характеру), за допомогою колізійно-правового та матеріально-правового методів [8, с. 21].

Морське право можна визначити як сферу правового регулювання суспільних відносин, що виникають у процесі використання Світового океану та морського дна. Міжнародне морське право — система основних принципів та норм, покликаних регулювати суспільні відносини, що виникають між суб'єктами міжнародного права у сфері використання Світового океану та морського дна як загального досягнення людства [9, с. 9, 11–12].

Міжнародне публічне право — це галузь міжнародного публічного права, що являє собою систему взаємопов'язаних юридичних норм, спрямованих на регулювання міждержавних відносин у зв'язку з використанням Світового океану [10, с. 18].

Міжнародне приватне морське право — це підгалузь міжнародного приватного права, що регулює майнові відносини, ускладнені іноземним елементом, що виникають у процесі міжнародного економічного обігу, пов'язаного з мореплаванням [10, с. 288].

Підгалуззями міжнародного приватного морського права є морське перевезення вантажів та пасажирів, фрахтування судна, тимчасове фрахтування судна (тайм-чартер), фрахтування судна без екіпажу (бербоут-чартер).

Підгалуззями міжнародного публічного морського права є правовий режим морських просторів, правова охорона морського середовища, правове забезпечення безпеки мореплавання, правове регулювання розроблення та освоєння морських природних ресурсів.

Згідно зі ст. 1 ГК України предметом регулювання ГК є господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання.

Необхідність у систематизації такого роду законодавчих актів зумовлено низкою об'єктивних економічних чинників. По-перше, України є морською державою, має вихід до Чорного та Азовського морів, власний флот (цивільний та військово-морський), суднобудівний та судноремонтний комплекси, морські торговельні порти тощо. По-друге, морська діяльність як така може стати основою економіки країни і впливати на розвиток багатьох галузей промисловості та видів виробництв, наприклад, суднобудування та судноремонту, морських перевезень вантажів, що істотно поживає міжнародну торгівлю та сприятиме розвитку портового господарства; морських перевезень пасажирів, розвиток туристичної галузі (морські прогулянки), а також розроблення та видобування корисних копалин, науково-дослідницька діяльність тощо. Всі ці види господарської діяльності потребують правового регулювання та регламентації з боку держави.

Перший крок у цьому напрямі вже зроблено з прийняттям Морської доктрини. Цей документ закріпив об'єкт правового регулювання — дав визначення морській діяльності. Незабаром буде прийнято Закон України «Про морську політику», який має визначити її напрями.

**Висновки.** Морська діяльність є комплексною, оскільки регулюється низкою нормативно-правових актів, що належать до різних галузей права. Вважаємо, що ці нормативно-правові акти повинні бути систематизовані та мати ієрархічну структуру.

Генеральним нормативно-правовим актом у цій системі повинна стати Морська доктрина, яка визначає морську діяльність як таку та закріплює поняття морської політики. Другою ланкою має стати Закон України «Про морську політику», який на сьогодні перебуває в стадії розроблення.

Наступним етапом повинне стати виокремлення особливих об'єктів правового регулювання морської діяльності, що підлягають докладному правовому регулюванню на рівні прийняття або окремих законів України, або конкретних програм розвитку, наприклад, Програми економічного розвитку суднобудування, програми економічного розвитку судноремонту тощо.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Гриневецький С. Україна: із морської держави на «країну біля моря»? / С. Гриневецький // Дзеркало тижня. — 2010. — № 2 (781). — С. 7.
2. Письменна К. С. Господарсько-правове забезпечення стимулювання розвитку суднобудування та судноремонту. — Х. : ФІНН, 2009. — 184 с.
3. <http://ekosvit.nepopsa.com>
4. <http://www.dt.ua/2000/2241/37510/>
5. [http://geografica.net.ua/publ/galuzi\\_geografiji/fizichna\\_geografija\\_materikiv\\_ta\\_oceaniv/mineralni\\_resursi\\_svitovogo\\_oceanu/42-1-0-639](http://geografica.net.ua/publ/galuzi_geografiji/fizichna_geografija_materikiv_ta_oceaniv/mineralni_resursi_svitovogo_oceanu/42-1-0-639)
6. <http://pravoznavec.com.ua/books/283/21194/17/#chapter>
7. Международное частное право : учебник / под ред. Г. К. Дмитриевой. — М. : Проспект, 2000. — 656 с.
8. Скаридов А. С. Международное частное право : учеб. пособие / А. С. Скаридов. — СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 1988. — 768 с.
9. Шемякин А. Н. Морское право : учеб. пособие / А. Н. Шемякин. — Х. : Одиссей, 2004. — 384 с.
10. Гуцуляк В. Н. Международное морское право (публичное и частное) : учеб. пособие / В. Н. Гуцуляк. — Ростов н/Д: Феникс, 2006. — 416 с.

## ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ МОРСКОЙ ДОКТРИНЫ В УКРАИНЕ

Письменная Е. С.

Рассмотрены вопросы правового обеспечения морской деятельности в Украине. Сегодня существенным недостатком законодательства в сфере морской деятельности являются отсутствие в законах единого подхода к решению вопросов, связанных с осуществлением морской деятельности, неопределенность основ формирования морской политики. Законодатель-

ство в сфері морської діяльності состоит из законов, которые регулируют незначительную часть отношений, возникающих во время осуществления морской деятельности, и подзаконных нормативных актов. Вместе с тем не определены общие подходы к совершенствованию законодательной базы с целью становления Украины как морского государства. Проанализированы общие закономерности развития законодательства в сфере морской деятельности.

**Ключевые слова:** морская деятельность, морская хозяйственная деятельность, морская политика государства, отрасль права, международное частное право, международное публичное право.

## **LEGAL ASPECTS OF THE IMPLEMENTATION OF THE MARINE DOCTRINE IN UKRAINE**

**Pismenna K. S.**

The article is devoted to issues of maritime law in Ukraine. Today the main shortcoming of the legislation is the lack of unified approach to solving problems associated with making a sea-based activities, uncertain the foundations of maritime policy. The legislation of maritime activity consists of the laws governing small part of the relations arising during the proceedings of the sea, and subordinate legislation. However, the common approaches to improving the legal framework for the formation of Ukraine as a sea power is not defined. This article analyses the general rules of development of legislation in the sphere of maritime activity.

**Key words:** marine activities marine commercial activities, marine policy, an area of law, private international law, international public law.

УДК: 349. 2

## **ТРУДОВИЙ ДОГОВІР ЧИ НАЙМ: ПРОБЛЕМИ ПРАВОРОЗУМІННЯ**

**О. Є. Костюченко**, кандидат юридичних наук, доцент  
*Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи  
Національного банку України*

*Розглянуто теоретичні проблеми визначення предмета трудового договору та праці як об'єкта трудових правовідносин. Проаналізовано поняття «найм» і «наймана праця» з метою визначення їх застосування у трудовому*

законодавстві. Дослідження включає аналіз різних історичних періодів розвитку права, зокрема, римське приватне право, фабричне законодавство царської Росії, радянський та сучасний періоди розвитку законодавства про працю.

**Ключові слова:** найм, наймана праця, трудовий договір, контракт, фабричне законодавство, трудове законодавство.

**Актуальність проблеми.** Захист прав працівника та забезпечення йому належних умов праці на пріоритеті загальнолюдських цінностей та поваги до нього виступає ключовим завданням правового регулювання праці будь-якої держави. В державі ж саме закон як зовнішня форма відображення змісту права є тим правовим інструментом, який має вирівняти становище економічно нерівних учасників трудових відносин. Тому термінологія, що вноситься в нормативні акти, має бути науково обґрунтована. Останнім часом усе частіше в чинному законодавстві та юридичній літературі широко використовуються терміни «найм», «наймана праця» та «наймані працівники», які й привернули нашу увагу.

**Метою** статті є аналіз поняття «найм». Зокрема, слід з'ясувати, що треба розуміти під наймом загалом, інакше всі висновки щодо його застосування у сфері праці страждатимуть неясністю та відсутністю чіткого наукового змісту. Виходячи з того, як вирішуватиметься питання про поняття «найм», залежить і визначення правових явищ, пов'язаних із ним.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Наразі можна констатувати, що сьогодні в Україні провідні вчені або використовують терміни «наймана праця», «наймані працівники», або уникають їх застосовувати. При цьому серед них немає єдиної думки щодо тлумачення термінів «найм» чи «наймана праця». Звідси випливає таке практичне завдання: охарактеризувати поняття «найм» та з'ясувати його придатність та доцільність для застосування у трудовому законодавстві. При виконанні поставленого завдання в роботі використані праці таких учених, як М. Александров, К. Батигін, О. Дуюнова, А. Лушніков, М. Лушнікова, І. Новіцький, І. Озеров, І. Перетерський, А. Подпригора, Л. Таль, Є. Хохлов.

**Вклад основного матеріалу.** Під наймом розуміється взяття на роботу чи в тимчасове користування за плату [1, с. 395]. Наведене визначення зі словника не відповідає на питання щодо придатності цього поняття в трудовому праві на сучасному етапі його розвитку. Отже, з'ясуємо характеристику терміна «найм» як несамостійної праці. У римському праві договорами, які стосувалися найманій праці, були *locatio-conductio operis* — найм роботи та *location-conductio operatum* — найм послуги [2, с. 419; 3, с. 221–222]. Ці договори діяли в суспільстві, де існував інститут рабства. При цьому договір

про найм послуги спрямовувався на отримання кінцевого результату та не вимагав застосування власних здібностей до праці, а інший робив акцент саме на роботі. Вважаємо, що хоч ці два договори й були формами залучення до праці, процес праці був предметом договору найма послуги.

Досліджуючи організацію праці в Стародавньому Римі в період його розквіту, Є. Хохлов дійшов висновку про те, що всі головні правові форми регулювання трудової діяльності у вигляді як самостійної, так і несамо-стійної праці мали виключно приватноправовий характер [4, с. 13]. Соціальна неоднорідність римського суспільства замовила й різноманітність форм реалізації здібностей до праці. Але в час розвитку римське господарство, пише Є. Хохлов, базувалося на найширшому використанні рабської праці [4, с. 15]. Використовуючи працю раба, його розглядали як об'єкт права, а не як суб'єкта. Отже, у римському суспільстві експлуатація однієї людини іншою закріплювалася в нормах права та базувалася на праві власності на засоби виробництва. Але не тільки праця раба використовувалася в Стародавньому Римі, лібертіни (вільновідпущені) також працювали на господаря. Аналізуючи працю лібертінів як правове явище, М. Александров визначав, що повна власність на працівника переходила в неповну, від чого власник раба вигравав, зберігаючи права на *operas servi* та одночасно звільняючись від необхідності гарантування рабу засобів існування [5, с. 19]. Характер зв'язків між патроном (господарем), який користувався послугами лібертіна, М. Александров визначав як особливі відносини особистої залежності, при якій одна особа має зобов'язання до безоплатної праці на користь іншої. Він указував, що віддавання в найм вільною особою своєї робочої сили становила добровільне прийняття, хоч і формально, функції раба [5, с. 18].

Таким чином, можна констатувати, що термін «найм» стосовно праці у римському праві використовувався для визначення праці рабів або вільновідпущених. При цьому характерною умовою такої форми залучення до праці було отримання роботи без оплати. Разом із тим вільні особи, які добровільно погодилися виконувати роботу за договором найму, хоч і отримували за це платню, але з власної волі принижували свій соціальний статус, беручи на себе так звані функції раба.

Цікавим для дослідження у контексті викладеного вбачається підхід римських правників до правового регулювання кваліфікованої та розумової праці, виконання якої переважно перебувало в невиробничій та соціальній сферах. Так, у Стародавньому Римі були так звані вільні професії, у тому сенсі, що цими професіями могли займатися лише вільні особи. При цьому для отримання послуг з числа саме цих професій використовували договір доручення — *mandatum*. А. Подопрігора писав, що предметом



доручення могли бути дії як юридичного, так і фізичного характеру. За предметом договір доручення є найближчим до договору найму послуги. Відмінність між цими договорами — в оплаті, а саме договір доручення завжди безоплатний [3, с. 227]. При цьому важливо, що безоплатний не означає безкоштовний.

Незважаючи на відмежування договору найму послуги від договору доручення, останній не виключав можливості отримання за послугу будь-якого дарунка, «подяки». Такого роду подяка отримала назву *honor*, згодом трансформована в термін «гонорар» [2, с. 449].

Отже, наведене дає підстави стверджувати таке:

– по-перше, використання праці однієї особи на користь іншої відбувалося на основі договорів. Види договорів для використання праці раба, виконання «функцій раба» та виконання роботи за «вільними професіями» були відмінні один від одного;

– по-друге, в Стародавньому Римі було закладено основи єдності та диференціації правового регулювання праці. Так, єдність виявилася в: а) віднесенні усіх договорів до групи консенсуальних контрактів; б) договірному регулюванні, а диференціація виявила себе як: а) суб'єктна диференціація<sup>1</sup> та б) диференціація за характером виконуваної трудової функції<sup>2</sup>. Але не вірно говорити, що у Стародавньому Римі було сформовано керівні ідеї правового регулювання відносин, заснованих на праці, які сьогодні визначають як трудові правовідносини;

– по-третє, ураховуючи значне розшарування соціальних груп римського суспільства, відмінності та неоднорідність договорів про залучення до суспільної праці (найм роботи, найм послуги та доручення), проводити їх порівняльний аналіз видається недоцільним;

– по-четверте, термін «найм» застосовувався для визначення договорів, заснованих на праці певного кола осіб. Будь-яких інших критеріїв, наприклад, порядку організації праці, цей термін не містив. Але разом із тим можна говорити, що з часів Стародавнього Риму в праві присутня відмінність форм договірного регулювання використання праці в чужому інтересі.

Повернемося до становлення трудового договору. Досліджуючи у 1912 р. шляхи та цілі реформи законодавства про найм праці, Л. Таль висловлював думку про те, що питання про найм праці вільних осіб<sup>3</sup> цікавило законодавця вже у фінікійян, іудеїв, індусів та інших народів Стародавнього Сходу, не го-

<sup>1</sup> Термін використано умовно, у розумінні сучасної юриспруденції, бо раб був не суб'єктом права, а його об'єктом.

<sup>2</sup> Під трудовою функцією тут розуміється коло трудових права і обов'язків працівника, які встановлюються на основі роду трудової діяльності, професії тощо.

<sup>3</sup> Скасування кріпосного права на території Російської імперії відбулося у 1861 р.

ворячи вже про греків і римлян. Однак сучасна культура<sup>1</sup> наклала на це питання своєрідний відбиток, так розширила та поглибила його, що воно все ж у певному сенсі може бути назване новим питанням [6, с. 3]. Важко не погодитися з такою думкою.

Напередодні жовтневого перевороту було очевидно, що справедливе вирішення робочого питання майже неможливе в межах приватноправового регулювання. Базуючись на принципі невтручання держави в господарську діяльність власника, робоче питання вирішувалося шляхом класової боротьби, яка завершилася силовою зміною влади.

Аналізуючи стан законодавства про найм праці, Л. Таль слушно зазначає на неприпустимість ототожнення праці з будь-якими предметами, котрі можна продавати за певну ціну [6, с. 8]. Не погоджуючись з економістами того часу, він стверджував, що будь-який взаємний договір містить елемент обміну, але не кожний з них може розглядатися як міна або купівля-продаж [6, с. 10]. Л. Таль указував і на диференціацію правового регулювання праці деяких категорій працівників. Він писав, що для окремого кола осіб, на яких поширюється дія спеціальних норм, у законодавстві та літературі застосовують побутові визначення, які не мають чіткого характеру, як, наприклад: робітник, службовець, підмайстер, прикажчики тощо. Він говорив, що потрібні характерні ознаки такого розмежування [6, с. 14–15]. Далі автор не розвиває цю думку та не висловлює власних міркувань щодо необхідних ознак такої диференціації. Отже, якщо у Стародавньому Римі диференціація правового регулювання праці за характером виконуваної трудової функції розмежовувалася на «функції раба» та «вільні професії», то в царській Росії така диференціація вже мала критерії, більше схожі на рід трудової діяльності, професію, спеціальність.

При цьому вважаємо, що цінність наукового спадку Л. Таля полягає в тому, що на основі своїх наукових досліджень він довів необхідність виокремлення трудового договору в самостійну категорію. Незважаючи на те що автор у своїх роботах широко використовував терміни «найм», «особистий найм», «робочий договір», його дисертаційна робота, захищена 21 листопада 1913 р. в Харківському університеті, виконана на тему «Трудовий договір. Цивілістичне дослідження». Хоча й після цього він продовжував використовувати термін «найм», це не применшує теоретичну та практичну значущість результатів його наукових робіт для становлення і розвитку трудового договору як самостійної договірної форми реалізації здібностей до праці. Зазначимо, що нині трудові договори укладаються з

---

<sup>1</sup> Можна висловлювати різні припущення, що саме мав на увазі Л. Таль, говорячи про сучасну культуру, але видається доцільним нагадати той факт, що 11 січня 1904 р. Височайший маніфест дарував селянам визволення від тілесних покарань.

метою встановлення трудових відносин як однієї із правових форм реалізації права на працю.

Законодавство про працю дореволюційної Росії було представлено як фабричне законодавство, що регулювало трудові відносини між фабрикантами та робітниками. При цьому, як писав І. Озеров, першим знаковим у сфері праці трудящих був закон від 1 червня 1882 р., уведений у дію з 1 травня 1884 р. Разом з ним створено фабричну інспекцію, але склад її було обмежено. З 3 червня 1885 р. було заборонено нічну працю підлітків та жінок у промисловості — прядильно-ткацькому виробництві бавовни, льону, шерсті та деяких інших. У 1886 р. було видано загальні правила найму, що поширювалися на всю Російську імперію, та «Особливі правила щодо нагляду за установами фабричної промисловості та про взаємні відносини фабрикантів і робітників». У 1901 р. стурбованість між робітниками прийняла ще більш загострену форму і супроводжувалася посиленням пропаганди соціал-демократичного характеру [7, с. 7–8]. З цього можна зробити висновок про те, що укорінення у свідомості людей їхньої соціальної цінності та особистої свободи неминуче призвело до потреби задовольняти власні необхідності шляхом реалізації права на працю в людських умовах.

Характеризуючи загальні риси становища робітників у дореволюційні роки, І. Озеров писав, що вони були позбавлені громадянських прав, зокрема: робітники не мали змоги домовитися між собою про умови продажу своєї праці, об'єднуватися в каси взаємодопомоги, читати книги, дозволені цензурою, будь-яка скарга на майстра ставилася їм у провину і тягла за собою різного роду пригноблення, а врешті-решт звільнення, робітників піддавали вуличній брані, їх позбавляли винагороди за брак не з їх провини. Автор небагатозначно висловлював думку про те, що робітник — раб свого домогосподаря, оскільки житлові умови просто нестерпні, міста нічого не роблять у цьому напрямі [7, с. 20–21]. Наведені висновки та думки професора Московського університету чітко характеризують фактичний стан відносин у сфері праці. Гадаємо, що найм чи то наймана праця все ж таки несуть на собі відбиток рабської праці.

Для повноти дослідження слід відмітити й позитивні риси законодавства про працю того часу, на які вказують науковці, досліджуючи питання історії розвитку трудового законодавства і науки трудового права. А. Лушніков та М. Лушнікова пишуть, що Статут про промислову працю можна вважати прототипом майбутніх російських кодексів законів про працю та своєрідним каркасом майбутнього трудового законодавства, оскільки він містить зачатки майже усіх основних інститутів трудового права. Автори відмічають, що

це був перший у світі акт подібного роду. На їх думку, саме в цьому акті відносно чітко було прописано специфіку суб'єктної диференціації [8, с. 100–101]. Нагадаємо, що свого роду суб'єктну диференціацію ми вже спостерігали в Стародавньому Римі, але в її сучасному розумінні вона виявилася у цьому акті.

Після подій у жовтні 1917 р. розпочався період формування радянського трудового законодавства. Ключовим актом цього періоду став декрет Ради народних комісарів про восьмигодинний робочий день, тривалість та розподіл робочого часу (29 жовтня 1917 р.). Разом із тим у Кодексі законів про працю 1918 р. поняття «найм» та його словосполучення не застосовуються. А от Кодекс законів про працю Російської РФСР 1922 р., відповідно до п. 1 вже в першій редакції передбачав, що його положення поширюються на осіб, які працюють за наймом, а п. 27 визначав трудовий договір як угоду двох або більше осіб, за якою одна сторона (найманий) надає свою робочу силу іншій стороні (наймачу) за винагороду. Пункт 36 встановлював, що наймач не має права вимагати від найманого роботи, яка не належить до того роду діяльності, для якого останнього найняли [9]. У цьому нормативному акті, на нашу думку, виходячи з наведеного визначення, відбулося невиправдане суміщення понять найму та трудового договору. Разом з тим працівник погоджувався на роботу лише в межах роду діяльності, що взагалі не давало чіткого уявлення про роботу. Але слід зважити і на прогресивність цього нормативного акта, зокрема «трудоий договір» виділено в самостійний правовий інститут. Згодом у 1970-ті роки в СРСР, відбулося вдосконалення трудового законодавства, і з цього періоду радянські республіки у своїх кодексах про працю уникають терміна «найм» та його словосполучень. Так, у Кодексі законів про працю Української РСР від 10 грудня 1971 р., уведеному в дію з 1 червня 1972 р., поняття «найм» та «наймана праця» відсутні. Саме цей нормативний акт зі змінами та доповненнями регулює сьгоднішні трудові відносини в Україні.

Для повноти аналізу наведемо існуюче в сучасній науці визначення «наймана праця». Так, О. Дуюнова пише, що наймана праця — це добровільна, залежна, підлегла, економічно-організаційно забезпечена роботодавцем (тобто має несамостійний характер) праця особи, яка не включена у відносини власності з підприємством, установою, організацією, позбавлена, як правило, права участі у розподілі прибутків та участі в управлінні, яка надає свою робочу силу за винагороду [10, с. 8]. Як бачимо, у наведеному визначенні ключову роль відіграють відносини власності на засоби виробництва. Це визначення непридатне для застосування в трудовому законодавстві хоча б тому, що воно не містить необхідних ознак такого правового явища, як трудові від-

носини, об'єктом котрих і виступає праця людини за трудовим договором. У той же час у цитованому дослідженні науково обґрунтовано відмінність поняття «форми залучення громадян до праці» від «форми реалізації громадянами права на працю». Слід погодитися з авторкою в тому, що форми залучення громадян до праці містять елементи примусу, повинності, приневолення на відміну від форм реалізації громадянами права на працю, які передбачають свободу, рівність, добровільність і незалежність волі та волевиявлення людини при здійсненні права на працю [10, с. 22]. Вважаємо, що цю відмінність можна використати поряд з іншими як критерій розмежування понять найму та трудового договору в суспільстві, де людина визнається найвищою соціальною цінністю.

Отже, виходячи з того, що Україна визначає себе як соціальна, правова держава, вважаємо, що використання термінів «найм» чи «наймана праця» у трудовому законодавстві для характеристики договірної форми реалізації вільною людиною своїх здібностей до суспільної праці є неприпустимим та недоцільним. Більш того, на території нашої держави історично склалося розуміння найманої праці як праці рабської, у нелюдських умовах, що несумісне з цивілізованим розумінням гідного ставлення до людини.

У спадок від СРСР Україна отримала трудове право, де єдність і диференціація умов праці визнавалися у трьох напрямках: 1) галузева диференціація залежно від характеру та особливостей виробництва; 2) суб'єктна диференціація залежно від статі, віку, кваліфікаційних та інших особливостей працівників та службовців; 3) територіальна диференціація залежно від місцезнаходження підприємства, виробничих об'єднань (комбінатів) та інших організацій, де застосовується праця робітників та службовців [11, с. 45–46]. На підставі викладеного можна говорити, що в радянські часі диференціація правового регулювання праці, зокрема суб'єктна диференціація, реалізовувалася в межах єдиної договірної форми реалізації здібностей до праці — трудовому договору.

Згодом ринкові процеси в Україні призвели до виділення особливої форми трудового договору — контракту. За ст. 21 Кодексу законів про працю України сфера застосування контракту визначається законами України. Це вказує на наявність спеціального законодавства, що регулює працю окремих категорій працівників, та на диференціацію правового регулювання праці цих осіб за характером виконуваної трудової функції. На жаль, нині практика застосування контрактів не реалізовує можливостей поліпшення правового становища працівника, натомість його строковий характер у котрий раз «грає» на користь роботодавця. Однак станом на сьогодні у Верховній Раді України знаходиться проект Трудового кодексу України (реєстраційний номер 1108), в якому такої особливої форми трудового договору, як контракт, не передба-

чено [12]. Чим спричинена така непослідовність законодавця, наразі незрозуміло. У ринкових умовах демократична держава замість розвитку договірних форм реалізації громадянами права на працю зменшує їх. Існування різних договірних форм реалізації здібностей до праці — це історичний факт, і тому вважаємо хибною позицію авторів законопроекту стосовно виключення такої форми трудового договору, як контракт.

**Висновки.** По-перше, найм — це договірна форма залучення до праці, яка характеризується використанням робочої сили людини та незалежно від умов оплати неминуче призводить до експлуатації працюючого на користь іншої особи. При цьому найм як правове явище з його історичним наповненням не завжди перебував у сфері приватноправового регулювання, де втручання держави майже відсутнє. Значний період історії СРСР свідчить про найм робочої сили під керівництвом центральних органів влади. Історично склалося так, що найм як форма залучення до суспільної праці невід'ємно пов'язаний з погіршенням становища працівника і тому не повинен використовуватися в трудовому законодавстві України. По-друге, контракт як особлива форма трудового договору має розвиватися та забезпечувати охорону трудових прав і законних інтересів працівників, які за характером трудової функції потребують індивідуалізованого регулювання їхньої праці. По-третє, у державі саме закон визначає договірні форми реалізації права на працю, нормативно закріплюючи пріоритети політики у сфері праці.

Враховуючи викладене, пропонуємо таке.

1. У теоретичному плані відносно трудових правовідносин вважати недоцільним використання терміна «найм» та його словосполучень. Слід продовжити роботу з виявлення правових можливостей щодо забезпечення та реалізації інтересів працівника, закладених у контракті.

2. У правотворчості при доопрацюванні проекту Трудового кодексу України треба передбачити таку особливу форму трудового договору щодо реалізації працівниками своїх здібностей до праці, як контракт; здійснити моніторинг чинного трудового законодавства та виключити із нього всі відмінки слова «найм» та його словосполучення, замінивши їх у разі потреби на словосполучення з поняттям «трудоий договір».

## ЛІТЕРАТУРА

1. Словарь русского языка / сост. С. И. Ожегов. — М. : ОГИЗ, 1949. — 968 с.
2. Римское частное право : учебник / под ред. И. Б. Новицкого и И. С. Петерского. — М. : Новый Юрист, 1998. — 512 с.

3. Подопригора А. А. Основы римского гражданского права : учеб. пособие / А. А. Подопригора. — К. : Выш. шк., 1990. — 284 с.
4. Хохлов Е. Б. Организация труда в Древнем Риме в период расцвета / Е. Б. Хохлов // Рос. ежегод. труд. права. 2006. — № 2 / под ред. Е. Б. Хохлова. — СПб. : Изд. дом С.-Петербург. гос. ун-та, Изд-во юрид. фак-та С.-Петербург. гос. ун-та, 2007. — С. 7–29.
5. Александров Н. Г. Трудовое правоотношение : монография / Н. Г. Александров. — М. : Проспект, 2009. — 344 с.
6. Таль Л. С. Пути и цели реформы законодательства о найме труда / Л. С. Таль. — М. : Типогр. т-ва И. Н. Кушнерева и К°, 1912. — 29 с.
7. Озеров И. Х. Политика по рабочему вопросу в России за последние годы / И. Х. Озеров. — М. : Типогр. т-ва И. Д. Сытина, 1906. — 324 с.
8. Лушников А. М. Курс трудового права : учебник : в 2 т. — Т. 1. Сущность трудового права и история его развития. Трудовые права в системе прав человека. Общая часть / А. М. Лушников, М. В. Лушникова. — 2-е изд., перераб и доп. — М. : Статут, 2009. — 876 с.
9. Кодекс законов о труде РСФСР от 30.10.1922 г. // СУ РСФСР. — 1922. — № 70. — Ст. 903.
10. Дуюнова О. М. Угоди про працю за трудовим законодавством України : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.05 / О. М. Дуюнова. — К., 2004. — 194 с.
11. Советское трудовое право : учеб. пособие / Б. А. Архіпова, К. С. Батыгин, Е. М. Гершанова и др. ; под общ. ред. К. С. Батыгина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Профиздат, 1983. — 320 с.
12. Проект Трудового кодексу України / В. Г. Хара, Я. М. Сухий, О. М. Стоян (від 04.12.2007 р., реєстр. № 1108); doc\_113402[1] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://qska2.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=030947](http://qska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=030947)

## **ТРУДОВОЙ ДОГОВОР ИЛИ НАЙМ: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПОНИМАНИЯ**

**Костюченко Е. Е.**

Рассмотрены теоретические проблемы определения предмета трудового договора и труда как объекта трудовых правоотношений. Проанализированы понятия «найм» и «наемный труд» с целью определения их применения в трудовом законодательстве. Проанализированы различные исторические периоды развития права, а именно римское частное право, фабричное законодательство Российской империи, советский и современный периоды развития законодательства о труде.

**Ключевые слова:** найм, наемный труд, трудовой договор, контракт, фабричное законодательство, трудовое законодательство.

**LABOUR CONTRACT OR HIRING:  
PROBLEMS OF LAW UNDERSTANDING**

**Kostyuchenko O. E.**

The theoretical problems of subject of labor contract and labor as object of labor legal relationships are considered. The definitions of «hiring» and «hiring labor» for determination of their using in labor legislation are analyzed. The investigation includes the analysis of different historical periods of law development, in particular the Roman private law, factory legislation of tsar's Russia, Soviet and modern period of labor legislation's development.

**Key words:** hiring, hiring labor, labor contract, contract, factory legislation, labor legislation.



# ***НОВІ ВИДАННЯ***

---

---

**ФЕДУЛОВА Л. І. ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ :  
ПІДРУЧ. ДЛЯ СТУД. ВИЩ. НАВЧ. ЗАКЛ. /  
ЛЮБОВ ІВАНІВНА ФЕДУЛОВА; НАН УКРАЇНИ;  
ІН-Т ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ  
НАН УКРАЇНИ. — К., 2009. — 600 с.**

В умовах розбудови економіки знань в Україні серед багатьох чинників, що визначають конкурентні переваги як країни в цілому, так і окремих регіонів та господарюючих суб'єктів, провідна роль належить знанням як пріоритетному ресурсу економічного розвитку інноваційного типу.

Продукування загальних і спеціальних знань, їх поширення та впровадження у господарську практику — найважливіше завдання науки і освіти як інституціональних складових економіки знань. Вагомим внеском у зазначений процес є підручник «Економіка знань», який є першою в Україні вдалою спробою глибокого узагальнення і навчального подання теоретичних та практичних засад економіки знань. Підручник висвітлює авторське бачення змісту та головних складових економіки знань як науки та навчальної дисципліни. Це обґрунтований, теоретично і методично досконалий підручник, що складається з восьми розділів та глосарію. Кожний розділ містить контрольні запитання та завдання, статистичний та аналітичний матеріал, рекомендовану літературу.

У першому розділі на базі всебічного аналізу змісту та еволюції теорій і концепцій економіки знань розкрито особливості останньої як економіки, що створює, поширює і використовує знання для забезпечення свого зростання та конкурентоспроможності.

Другий розділ присвячено характеристиці об'єктів економіки знань, а саме: нематеріальних активів, інтелектуального капіталу, людського і соціального капіталів, інтелектуальних працівників та інтелектуальної власності, інноваційного процесу та інноваційної культури.

Предметом дослідження у третьому розділі є освіта, її вплив на економічне зростання в умовах економіки знань. Визначено головні вимоги до економічної освіти, розвиток якої, на обґрунтовану думку авторки, повинен базуватися на концепції безперервного навчання та самоосвіти.

У четвертому розділі розкрито роль та місце науки у системі економіки знань, визначено напрями та форми інтеграції науки, освіти і виробництва.

П'ятий розділ присвячено управлінню знаннями, трансформації підприємства в організацію, що самонавчається.

У шостому розділі розкрито зміст, головні напрями державної політики формування економіки знань.

У сьомому розділі розглянуто концепцію інформаційного суспільства та перспективи України щодо його розбудови. Цей розділ присвячено аналізу сучасного етапу формування економіки знань в Україні, проблем, пов'язаних з відтворенням науково-технічного потенціалу, фінансуванням економіки знань, розвитком наукомісткого виробництва, освіти, реалізацією потенціалу корпоративних структур та підвищенням ролі держави.

Видання «Економіка знань» затверджено Міністерством освіти і науки України як підручник для студентів вищих навчальних закладів. Він є фундаментальною науково-методичною базою вивчення економіки знань широким колом як учнів, так і фахівців, науковців, викладачів, усіх, хто зацікавлений в отриманні глибоких знань з цього нового розділу економічної теорії.

**О. С. МАРЧЕНКО**, доктор економічних наук,  
професор кафедри економічної теорії Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого

**БРОНИЦЬКИЙ О. М. ГОСПОДАРСЬКА КУЛЬТУРА  
ЯК ФАКТОР СУЧАСНОГО СУСПІЛЬНОГО  
ВІДТВОРЕННЯ : МОНОГРАФІЯ / О. М. БРОНИЦЬКИЙ,  
В. В. БРОНИЦЬКА. — ПОЛТАВА :  
СКАЙТЕК, 2009. — 165 с.**

Вийшла з друку монографія О. М. Броницького та В. В. Броницької «Господарська культура як фактор сучасного суспільного відтворення», де розглядається низка важливих питань.

Економічна криза, яка охопила практично всю світову економічну систему, стала визначальним чинником міжнародного економічного розвитку. Практично увесь світ пережив цю кризу без ясного усвідомлення майбутнього. Однак зрозумілим стало те, що необхідно змінювати економічну систему та сферу управління. Відповіді на сучасні виклики світу, що глобалізується, треба шукати у постнеокласичній науці, яка на відміну від класичної побудована на методології одночасного залучення різних знань — не тільки наукових, а й ціннісних, що не знайшли безпосереднього наукового оформлення. Це дає змогу отримати синергетичний ефект задля цілісного розвитку системи та розв'язання кризової ситуації.

Монографія двох учених, присвячена господарській культурі, є актуальною як через предмет дослідження, так і через методологічну базу, побудовану не тільки на класичних, а й на постнеокласичних методах дослідження. В цій роботі комплексно та системно доводиться провідна роль утворення та функціонування господарських цінностей для цілісного розвитку суспільства. Тут всебічно обґрунтовано основні мегатенденції суспільного відтворення, виокремлено та змістовно розкрито основні функції господарської культури. Доведено, що за для реалізації імперативу виживання людства в умовах вичерпання потенціалу техногенної цивілізації, накопичення глобальних проблем та суперечностей, актуальною необхідністю і завданням суспільного розвитку стають перехід від економіки в її обмеженому значенні — фінансономіки до господарства з його невідчуженням від об'єкта та відповідальністю — економічної до господарської культури.

У цілому постановка проблеми в монографії та вирішення її є новими, у роботі по-новому тлумачаться такі категорії як «господарська культура», «суспільне відтворення», що більше відповідає сучасним реаліям.

Монографія О. М. Броницького та В. В. Броницької «Господарська культура як фактор сучасного суспільного відтворення» є системним

комплексним дослідженням, що містить наукову новизну, тому вона буде цікава науковцям, викладачам, студентам та широкому загалу людей, які цікавляться новими напрямками соціально-економічних досліджень.

**Л. І. ЯКОВЕНКО**, доктор економічних наук,  
професор, завідувач кафедри політичної економії  
Полтавського державного педагогічного  
університету імені В. Г. Короленка

## 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 (два примірники у форматі А4);

– *електронний варіант статті* на магнітному носіїві (дискета, CD);

– *анотацію* (до 10 рядків) російською та англійською мовами з ключовими словами. Анотація повинна містити конкретну інформацію про отримані результати і подаватися окремим файлом та роздрукованою на окремому аркуші;

– *рецензію* доктора наук та витяг із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза НЮАУ імені Ярослава Мудрого);

– *відомості про авторів*, роздруковані та в електронному варіанті (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, учене звання, місце роботи, посада, домашня адреса, контактні телефони, e-mail).

#### *Параметри сторінки:*

розмір паперу — книжковий;

поля: верхнє, нижнє, праве — 2 см; ліве — 2,5 см.

Файли поданих матеріалів мають бути підготовлені в MS WORD 7.0/97/2003. Для набору тексту використовується шрифт Time New Roman (кегель — 14; міжрядковий інтервал — 1,5; абзацний відступ — 1,25 см).

На початку статті (до назви) ліворуч без абзацного відступу ставиться індекс УДК.

На наступному рядку по центру великими літерами (напівжирним шрифтом) набирається назва статті.

Нижче по центру курсивом указуються ініціали та прізвище автора(-ів), науковий ступінь, учене звання (наприклад: *І. І. Іваненко, кандидат економічних наук, доцент*); на наступному рядку — місце роботи.

Далі перед текстом подається анотація до статті *українською мовою* з ключовими словами (12 кегль, вирівнювання по ширині) обсягом 5–10 рядків.

Нижче друкується текст статті.

Після тексту розміщуються анотації російською та англійською мовами (кожна до 10 рядків): назва статті; прізвище та ініціали автора; текст анотації; ключові слова.

Анотації до статті в електронному вигляді будуть розміщені в українському реферативному журналі «Джерело».

### Структура наукової статті

Згідно з Постановою ВАК України від 15 січня 2003 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 присвячено статтю;

– **формулювання цілей** статті (постановка завдання);

– **виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– **висновки** з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в даному напрямі.

**Список літератури** друкується згідно з вимогами ВАК України (бюлетень № 3, 2008 р.). Список наводиться наприкінці статті (шрифт Time New Roman, кегль 12, вирівнювання по ширині). Заголовок «ЛІТЕРАТУРА» (шрифт Time New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготованні рукопису не слід користуватися для форматування тексту прогалинами, табуляцією тощо, а також використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, не користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word. Формули слід готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2.0.

### Робота редколегії з авторами

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).

2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.

3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.

4. Матеріали, які надійшли до редколегії з порушенням зазначених вимог, не реєструються і не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Тираж 100 прим.

Видавництво «Право» Національної академії правових наук України  
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