

Вісник

Національної юридичної академії України
імені Ярослава Мудрого

Серія: Економічна теорія та право

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 3 (6) 2011

Харків
«Право»
2011

*Рекомендовано до друку вченою радою Національного університету
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» (протокол № 11 від 13 червня 2011 р.)*

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

Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право / редкол. : А. П. Гетьман та ін. — Х. : Право, 2011. — № 3 (6). — 280 с.

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

Видавець — Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

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

«Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого.

Серія: Економічна теорія та право» зареєстровано ВАК України
як наукове фахове видання з юридичних наук

(Постанова Президії ВАК України від 22 грудня 2010 р. № 1-05/8) та з економічних наук
(Постанова Президії ВАК України від 26 січня 2011 р. № 1-05/1)

Адреса редакційної колегії: Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024
Тел. (057) 704-11-35

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

<i>Шевченко Л. С.</i> ВИЩА ОСВІТА В ЕПОХУ ТРАНСПРОФЕСІОНАЛІВ	7
<i>Макуха С. М.</i> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПОЛУЧНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ПРОЦЕСУ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	15
<i>Овсієнко О. В.</i> СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА РОЗБІЖНОСТЕЙ У ФАКТИЧНОМУ ТА ФОРМАЛЬНОМУ СТАТУСАХ	25
<i>Нечипорук Л. В.</i> ЗМІНА НАПРЯМІВ ДІЯЛЬНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНВЕРСІЙНОГО ТИПУ	36
<i>Камінська Т. М.</i> ПРІОРИТЕТИ СОЦІАЛЬНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	47
<i>Набатова О. О.</i> СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ: ПОНЯТТЯ, ВИДИ, СУБ'ЄКТИ.....	58
<i>Губін К. Г.</i> ЕВОЛЮЦІЯ УМОВ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЗА РІЗНИХ СИСТЕМ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ.....	67
<i>Чуприна О. О.</i> СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМ БІДНОСТІ ТА СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ В УКРАЇНІ.....	75
<i>Дарнопих Г. Ю., Христич І. О.</i> НЕЗАХИЩЕНІСТЬ ОБ'ЄКТІВ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ ЯК СПРИЯЮЧА УМОВА ВІДТВОРЕННЯ ЗЛОЧИННОСТІ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ.....	85
<i>Головій В. М.</i> ІННОВАЦІЙНА ФІРМА: ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ.....	95
<i>Смірнова К. С.</i> МАЛИЙ БІЗНЕС ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	104
<i>Дьомін С. С.</i> КІЛЬКІСНА ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ	114

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

<i>Гриценко О. А.</i> ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПОХОДЖЕННЯ ПРАВА.....	122
<i>Вовк Д. О.</i> ХРИСТІЯНСЬКА ПРАВОВА ТРАДИЦІЯ І ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	128

ПРАВО

<i>Задихайло Д. Д.</i> КОНСТРУЮВАННЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВИ (КОНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ)	138
<i>Погрібний Д. І.</i> ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ОРГАНІВ, УПОВНОВАЖЕНИХ УПРАВЛЯТИ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ ДЕРЖАВИ	147
<i>Гурак Л. В.</i> ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ	154
<i>Левченко Ю. І.</i> НЕКОМЕРЦІЙНЕ ІНВЕСТУВАННЯ — ПРОГАЛИНА У ГОСПОДАРСЬКОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ	163
<i>Харченко А. М.</i> ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ ПИТАННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ УКРАЇНИ	170
<i>Битяк О. Ю.</i> СУСПІЛЬНІ ІНТЕРЕСИ ЩОДО ПРАВОВОГО СТАТУСУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ГЕНЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ	183
<i>Бронова Ю. Г.</i> СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ЛІТАКОБУДІВНОГО КЛАСТЕРУ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ	191
<i>Письменна К. С.</i> ДО ПИТАННЯ ПРО ЮРИДИЧНУ АКТУАЛІЗАЦІЮ ПРОБЛЕМАТИКИ МОРСЬКОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	201
<i>Морщагіна Н. С.</i> ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДІВ	208
<i>Олефір А. О.</i> ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕДМЕТА ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я	216
<i>Куценко А. О.</i> ОСНОВИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ М'ЯСО-МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ	225
<i>Рябченко Ю. В.</i> ЩОДО ПРЕДМЕТА ЗЛОЧИНУ, ПЕРЕДБАЧЕНОГО ст. 267 КРИМІНАЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ	235

НАУКОВИЙ ФОРУМ

НАУКОВА СТУДЕНТСЬКА КОНФЕРЕНЦІЯ «ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ»

I. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІКИ, ПОЛІТИКИ ТА ПРАВА

<i>Трохимчук І. А.</i> ІСТОРИЧНІ УМОВИ ВИНИКНЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЕКОНОМІКИ, ВЛАДИ, ПОЛІТИКИ ТА ПРАВА	246
<i>Юхименко А. Е.</i> ЕВОЛЮЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ УКЛАДІВ	247
<i>Долженко К. О.</i> ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ В УКРАЇНІ: ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ	249
<i>Шутова А. П.</i> ПРОБЛЕМИ УРАХУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПРИ УКЛАДЕННІ ДОГОВОРІВ	250

II. СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

<i>Васильченко І. Г.</i> ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ	252
<i>Мандель Р. Я.</i> ПРОГРАМУВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ ЯК ОСНОВА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БЕЗРОБІТТЯ	253
<i>Момот Є. О.</i> СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ І РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ	255
<i>Лур'є Д. А.</i> БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ	256
<i>Кудіна Н. С.</i> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	257
<i>Цвік І. В.</i> РИНОК ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ	259
<i>Мартинов М. В.</i> РИНОК НАФТОПРОДУКТІВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ.....	260
<i>Задержилова А. Д.</i> КОРУПЦІЯ ЯК ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ	262
<i>Новицький Р. О.</i> ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ СВІТОВОГО ТЕРОРИЗМУ	264

*III. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
СУТНІСТЬ, УМОВИ, НАПРЯМИ*

<i>Моздолевський В. О. ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ЇХ СТАН В УКРАЇНІ</i>	<i>265</i>
<i>Коцура Г. А. ПРОБЛЕМИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ</i>	<i>266</i>
<i>Федоров В. А. РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ</i>	<i>267</i>
<i>Козлюк С. М. ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ВИД ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</i>	<i>268</i>
<i>Крбеян К. О. ЕКОНОМІКА ЄВРО-2012 «ТВОРИМО ІСТОРІЮ РАЗОМ»</i>	<i>270</i>
<i>Лебединська Ю. Ю. ІННОВАЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ</i>	<i>271</i>
<i>Лапоног М. О. ІННОВАЦІЇ В ОСВІТІ</i>	<i>273</i>
<i>Кердзевадзе І. Р. ІННОВАЦІЇ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ</i>	<i>274</i>
<i>Пасічник Т. В. ІННОВАЦІЇ У СФЕРІ ПОСЛУГ</i>	<i>275</i>

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.1:378

ВИЩА ОСВІТА В ЕПОХУ ТРАНСПРОФЕСІОНАЛІВ

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

Проаналізовано закономірності розвитку вищої освіти в індустріальному та постіндустріальному суспільстві. Охарактеризовано специфіку транс-професійної діяльності. Сформульовано вимоги, що ставляться до сучасного реформування вищої освіти в Україні.

***Ключові слова:** вища освіта, професіоналізм, транспрофесіоналізм, транс-професійні компетенції, академічний інноваційний університет.*

Постановка проблеми. Система вищої освіти України переживає не найкращі часи. Відсутність чітких концепції та стратегії розвитку, безсистемне реформування гуманітарної та соціально-економічної освіти, очевидна бюрократизація принципів Болонської міжурядової угоди, низький рівень фінансування вищих навчальних закладів змушують багатьох дослідників ставити питання про освітню кризу. Утім, проблема є набагато глибшою. Напрямок розвитку вищої освіти залежить від етапу економічного та технологічного розвитку суспільства, структурних зрушень у способах та формах соціальної організації професійної діяльності, а також від глобальних тенденцій. У доіндустріальній, індустріальній та постіндустріальній цивілізаціях формуються потреби у різних фахівцях та різній організації їх підготовки. Відповідно існують та мають змінювати один одного доіндустріальні, індустріальні та постіндустріальні формати (технології) навчання [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У такому ракурсі питання розвитку та сучасної модернізації вищої освіти аналізують учені країн СНД, серед яких: А. Бритов, Н. Володін, Т. Гойдіна, В. Єфімов, Т. Клячко, А. Лаптева, М. Макарова, П. Маліновський, І. Нальотова, А. Новіков, Н. Панькова, Є. Савельєв, О. Томілін, С. Юрій та ін.

Формулювання цілей. У статті здійснено спробу обґрунтувати вектор подальшого розвитку української вищої освіти, зважаючи на особливості «третьої професійної революції»: усвідомлення вузькості підготовки працівників масових професій та необхідності переходу до формування транспрофесіоналів.

Виклад основного матеріалу. В індустріальному суспільстві переважає модель вищої освіти, пов'язана з професіоналізацією. Її головною метою є

формування і засвоєння знань та навичок, необхідних для конкретної сфери діяльності, спеціалізація знань та вмінь. Організація навчального процесу у ВНЗ (освітні програми, тип дисциплін, обсяги годин на їх вивчення, методи навчання) підпорядковується підготуванню фахівців із конкретної професії, з певною кваліфікацією відповідно до потреб ринку праці. Така професійна освіта є досить прагматичною, скороченою у часі та за обсягом і включає: загальнокультурну компоненту, необхідну для соціальної активності молоді в міській економіці; чітко визначену, компактну професійну компоненту, достатню для підготування персоналу, орієнтованого на виконання певного переліку функцій або «людини функціональної» [2, с. 99–104; 1; 3].

З часом вища професійна освіта трансформується таким чином, що сама перетворюється на індустрію. Як соціальний інститут вища освіта сприяє навчанню студентів, їх вихованню, формуванню системи моральних і естетичних норм, громадянської відповідальності. Як індустрія вища освіта повністю підкоряється вимогам ринкової економіки та бізнес-логіці, ставить перед собою завдання підготування студентів до успішних дій на ринку праці в умовах жорсткої конкуренції ВНЗ на ринку освітніх послуг [4].

Основним джерелом знань є викладач, який визначає обсяг і методику засвоєння знань. При цьому представники професійних асоціацій як суб'єкти ринку праці беруть активну участь у кваліфікаційних іспитах випускників ВНЗ та аудиті якості самої вищої освіти. Аналогічно розвивається і наука. Фундаментальні дослідження підкріплюються прикладними і навіть спрямовуються на розвиток прикладної науки.

У постіндустріальному суспільстві основними індикаторами розвитку вищої освіти, на думку О. Томіліна [5, с. 113], є примат особи над державою в реалізації прав і свобод, у тому числі у сфері освіти; високий ступінь технологічності та інформаційний характер суспільства, розвиток комп'ютерних технологій, зростаюча віртуалізація об'єктивної реальності, перетворення інформації на товар; економічна ефективність суспільства на основі соціального прагматизму, процесів децентралізації та глобалізації. Такі зміни у суспільстві впливають на зміну моделі академічної освіти: тенденції вузькоспеціалізованого знання та тотальної професіоналізації починають розмиватися. До особистих якостей працівника висувують вимоги щодо ініціативності, креативності, відповідальності; здатності ухвалювати рішення в умовах змін, бути їх суб'єктом; готовності вчитися і перенавчатися; адаптуватися до соціального середовища тощо. Основними соціальними проектами стають: «людина креативна» зі спрямуванням на науково-технічне лідерство країни; «людина мобільна» з орієнтацією на швидкі модернізаційні зміни в суспільстві; «людина-оператор» з можливістю працевлаштування в секторах послуг і виробництв, що забезпечують основне виробництво [2, с. 100–104; 1, с. 10–11].

Інакше кажучи, вузька кваліфікація значної частини найманих працівників перестає відповідати вимогам часу, а їхні професійні якості поступаються

«загальним компетенціям», здібностям бути гнучкою, мобільною, розвиненою особистістю. Якщо «кваліфікація» описує функціональну відповідність між вимогами робочих місць і метою освіти, то «компетенція» («компетентність») означає єдність професійних навичок, умінь та ціннісних орієнтацій, дає можливість діяти адекватно в широких галузях. В академічному розумінні компетенція передбачає володіння методологією і термінологією, притаманними певній галузі знань, а також знання діючих у цій галузі системних взаємозв'язків та здатність визначати їх аксіоматичні межі. У професійному контексті під компетенцією розуміють володіння правом відповідно до своїх знань або повноважень робити щось, судити про щось [5, с. 114].

На зміну професіоналам приходять *транспрофесіонали*, або «люди-портфелі» — фахівці, здатні опанувати нові або суміжні професії, носії унікального «пакету» знань і навичок. Транспрофесіонали мають бути готовими вільно, за рахунок власного мислення і самостійної організації своєї діяльності, працювати в різних професійних середовищах та організаційних структурах. «Комплексування методів, засобів, способів мислення і діяльності під конкретну проблемну ситуацію, що не має стандартних варіантів розв'язання, — такою є специфіка транспрофесійної роботи» [6]. Транспрофесіоналізм означає новий тип професіоналізму: «колективно-розподілену здатність рефлексивно зв'язувати і співорганізовувати представників різних професій для розв'язання комплексних проблем. Синергетичний ефект, без якого у наш час немислиме конкурентоспроможне підприємництво, є головною ознакою транспрофесійної діяльності» [7].

П. Малиновський визначає базові *транспрофесійні компетенції* так: вузька спеціалізація в якійсь професії; здатність до міжпрофесійних комунікацій; здатність до трансдисциплінарного синтезу знань; орієнтація на поєднання фундаментальних досліджень з практичним розв'язанням проблем; навички командної роботи; постійний саморозвиток і самовдосконалення; реальне і віртуальне входження у те, що одержало назву *community of practice* (професійні та транспрофесійні мережі) [8].

Охарактеризовані зміни відповідають тим структурним зрушенням у способах і формах соціальної організації професійної діяльності та мислення, які британський історик Г. Перкін назвав професійною революцією. В історії Нового часу він виокремив три професійні революції. Перша професійна революція пов'язана з появою вільних професій і відбувається в доіндустріальному суспільстві; друга — передбачає формування масових професій в індустріальному суспільстві; третя, змістом якої є формування транспрофесіоналізму, — відбувається в умовах переходу до постіндустріального суспільства [6].

Відповідно мають змінюватися зміст та вектор розвитку вищої освіти.

По-перше, у вищій освіті повинна зростати роль, а головне — частка *універсальних* знань, навчальних дисциплін, що розвивають інтелектуальні

здібності, ініціативність, підприємництво, вміння прилаштовуватися до вимог навколишнього середовища. Вища школа має не дробити, а збільшувати спеціальності, забезпечуючи розвиток міжпредметних зв'язків. При цьому багато з учених наполягають на тому, що сучасна освітня підготовка мусить передбачати формування спеціальних освітніх модулів, що включають: фундаментальну підготовку з базової природничої чи гуманітарної дисципліни; технічну освіту; додаткову економічну і/або юридичну освіту; філософсько-методологічний практикум; освіту в галузі стратегічного, інноваційного та проектного менеджменту; інтенсивну практику командоутворення; адаптаційні та соціалізаційні курси.

Особливої уваги потребує фундаментальна освіта. Відомо, що в умовах ринкових відносин українські ВНЗ почали масово орієнтуватися на потреби свого споживача (студента), а той, у свою чергу, — на попит на ринку праці та можливості працевлаштування. За таких умов фундаментальна освіта перестала користуватися попитом: спрямована більше на всебічний розвиток людини, вона не дає миттєвої економічної вигоди. Відбувається скорочення набору абітурієнтів на фундаментальні відділення університетів і, навпаки, зростання їх кількості на прикладних. Формується так званий прагматичний підхід до освіти. Керівництво освітньої галузі та ВНЗ, на жаль, виявляє свою залежність, а інколи і безпорадність перед ринком праці, реагуючи на його динаміку не стратегічним плануванням майбутнього, а непередуманим скороченням годин на викладання фундаментальних (теоретичних) дисциплін та кількості таких дисциплін.

Найбільші ж втрати суспільства слід прогнозувати від згорання гуманізації та гуманітаризації освіти. Адже саме гуманізація освіти, під якою розуміють орієнтацію на задоволення інтересів особи, що навчається, розвиток її індивідуальних здібностей і можливостей, створення сприятливих можливостей для творчості і самореалізації особистості [9, с. 165], і формує загальні транспрофесійні компетенції працівника. Слід погодитися з Н. Розовим у тому, що сучасна криза освіти пов'язана з тим, що вона залишається прилаштованою до епохи техніко-економічного зростання, у той час як сама ця епоха добігає кінця, і мало враховує тенденції, орієнтовані на культуру, суспільство та індивіда, той факт, що освітня політика потребує наддисциплінарних, загальнофілософських, ціннісних основ вироблення та ухвалення рішень [10, с. 107–108].

Багато хто з дослідників слушно ставить питання про створення університетів четвертого покоління — *мультиверситетів, трансуніверситетів*. Прообрази цих віртуальних університетів уже є у світі (наприклад, Всесвітній ядерний університет). Їхня місія — освіта людей, трансфесіоналів, здатних жити і працювати в глобальній творчій цивілізації, згідно з імперативами сумісно-творчої діяльності: єдність індивідуальної, соціальної, культурної, моральної та духовної творчості [11]. Мультиверситет, за визначенням американського вченого К. Керра, є сукупністю різних підструктур, у яких

дослідники, викладачі та студенти вивчають наукові, економічні, соціально-політичні, культурні та інші проблеми і, завдяки духу єдності цілей і терпимості до чужих переконань, перебувають у певній динамічній рівновазі. В освітньому плані мультіверситетська структура означає диверсифікацію та індивідуалізацію форм навчання, затвердження моделі неперервної освіти [12].

По-друге, виняткової актуальності набуває компетентністний підхід у навчанні, який передбачає не засвоєння студентами відокремлених знань і вмій, а опанування ними в комплексі. В основі відбору та конструювання методів навчання повинна лежати структура відповідних компетенцій і функцій, які вони виконують в освіті. Зростає значення сучасних проектних, дискусійних, пошукових форматів із високим ступенем самостійності та активності студентів; масового використання ІКТ та електронних освітніх технологій, нових методів організації дослідницької роботи — дослідницьких мереж, віртуальних лабораторій, які гнучко організують ресурси різних інституцій (університетів, НДІ, промислових лабораторій тощо) для проривних проектів у сфері науки і технологій [1].

По-третє, ми згодні з тими науковцями, які доводять, що сучасний працівник має бути соціально зрілим, таким, що усвідомлює всі ризики і відповідальність, пов'язані з використанням коштовного обладнання. Це людина віком за двадцять років. Саме цей момент повинен визначати перехід системи шкільної освіти на дванадцятирічну або навіть тринадцятирічну. Прийом у професійну школу має здійснюватися не в 15 років, як зараз, а в 19–20 [13, с. 141]. Рух у зворотному напрямку, свідоме адміністративне скорочення часу навчання у середній школі є поспранням прав молоді людини на освіту, нерозумінням постіндустріальних перспектив розвитку суспільства або ж свідомою позицією щодо обмеження підготовки соціально активних громадян своєї країни на догоду олігархії. Відмова українського політикуму від дванадцятирічної середньої школи на користь одинадцятирічної з аргументацією «не вистачає бюджетних коштів» може призвести до щорічного скорочення строку навчання та безповоротних гуманітарних утрат для суспільства.

Звичайно, мають бути певні перехідні моделі від індустріальної моделі вищої освіти до постіндустріальної. У рамках американської традиції, наприклад, поширеною є модель *академічного капіталізму* [4]. Вона базується на відмові від спеціалізованого навчання, занадто жорсткого, яке в багатьох випадках не відповідає потребам майбутнього, та переході до формування в університетах навичок критичного мислення, ухвалення рішень, оцінювання інформації, роботи в команді, що формує технічну компетенцію, пропонування додаткових консультаційних послуг.

Європейська традиція вищої освіти, намагаючись зберегти свою соціальну спрямованість, вдається до моделі *інтелектуального підприємництва*. У ній університети є активними учасниками прогнозування і формування основних соціальних, політичних, економічних та культурних процесів, а не

просто пасивними реципієнтами різних переваг і недоліків «суто комерційного» підприємництва. Сучасний європейський підприємницький університет стає освітнім і науково-дослідним підприємством, що робить безпосередній внесок в економічний розвиток. Крім викладання і досліджень, такий університет бере участь у соціальному і економічному розвитку регіону та країни, побудові наукоємної економіки.

Проте набагато перспективнішою видається модель вищої освіти, що базується на формуванні *академічних інноваційних університетів*: ВНЗ — дослідницький університет — академічний університет — академічний інноваційний університет. Останній створює і активно використовує у своїй діяльності нововведення та інновації, пропонує інноваційну освіту. Академічний інноваційний університет — це складна система, в якій фундаментальна освіта та дослідницький процес (ліберальний підхід) доповнені перспективою трансформації університету в підприємницьку структуру, що готує висококваліфікованих фахівців, затребуваних на ринку праці (прагматичний підхід) [9, с. 164]. У такому напрямку здійснюють свою діяльність російські технічні ВНЗ: Московський державний технічний університет ім. Н. С. Баумана, Санкт-Петербурзький державний політехнічний університет, Південно-російський державний технічний університет (Новочеркаський політехнічний інститут), Томський державний університет; в інших країнах — Warwick University (Велика Британія), Twente University (Голландія), University of Strathclyde (Шотландія), Chalmers University of Technology (Швеція) и University of Joensuu (Фінляндія).

Утім, поняття «інноваційний ВНЗ» не має однозначного тлумачення. З одного боку, його визначають як вищий навчальний заклад, що реалізує освітні ініціативи, як *нове знання*, що веде до відкриття законів природи і суспільства (наукові інновації), створює нове покоління навчально-методичного забезпечення освітнього процесу (сучасні освітні технології), використовує нові форми організації освіти (управлінські інновації, пов'язані з менеджментом і маркетингом відносин) на основі новітніх інформаційних технологій [14]. З другого боку, вказують на необхідність обов'язкового визнання (присвоєння) такого статусу державою шляхом процедури конкурсного відбору на право одержання державних субсидій з метою реалізації інноваційних освітніх програм. Відбір інноваційних ВНЗ рекомендують здійснювати за такими критеріями: якість і результативність поданої інноваційної освітньої програми ВНЗ; поточний стан інноваційного потенціалу ВНЗ. З точки зору економіки і управління ВНЗ може вважатися інноваційним за дотримання низки умов: ВНЗ розробив інноваційні програми і готовий їх запроваджувати; інноваційний ВНЗ здійснює діяльність зі створення, запровадження і доопрацювання в ході запровадження освітніх програм, що залишає відкритим питання про результати такого запровадження; відібраний у результаті конкурсу як інноваційний ВНЗ зберігає цей статус на період реалізації інноваційного проекту, тобто обмежений час [15].

В Україні постановою Кабінету Міністрів від 17 лютого 2010 р. № 163 було затверджено Положення про дослідницький університет. Останній визначено як національний ВНЗ, який має вагомі наукові здобутки, провадить дослідницьку та інноваційну діяльність, забезпечує інтеграцію освіти та науки з виробництвом, бере участь у реалізації міжнародних проектів і програм, тобто здійснює *навчання через дослідження*. Але чіткого вектора інноваційного розвитку в освітній сфері держава до цього часу не одержала. Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (Закон визнано неконституційним згідно з Рішенням Конституційного Суду № 18-рп/2009 від 14.07.2009 р.) розвиток освіти не було віднесено ні до стратегічних, ні до середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності.

Певні зрушення відбулися при розробленні проекту Закону України «Про вищу освіту». У ньому здійснення інноваційної діяльності визнано одним із головних завдань ВНЗ (ст. 21), визначено принципи державної політики у галузі вищої освіти, що сприяють інноваційній діяльності ВНЗ, зокрема, інтеграція системи вищої освіти України у світову систему вищої освіти та Європейській простір вищої освіти, державна підтримка підготовки кадрів з вищою освітою для пріоритетних напрямів фундаментальних і прикладних наукових досліджень (ст. 3). Передбачено надання статусу дослідницького університету провідним національним ВНЗ (ст. 24). Однак системне бачення сутності освітніх проблем (тенденцій транспрофесіоналізації, утворення мультіверситетів, трансуніверситетів, транснаціоналізації вищої освіти тощо) та державницький підхід до їх розв'язання відсутні. Критерії оцінювання ВНЗ як дослідницького є переважно кількісними і мало обґрунтованими якісно. Наукові дослідження нерідко імітуються, і навіть у значних масштабах, не маючи інноваційного наповнення.

У будь-якому разі зрозуміло, що інноваційний розвиток дослідницького ВНЗ неможливий без наявного інноваційного потенціалу навчального закладу, певних передумов його інноваційного розвитку (кількість структурних підрозділів ВНЗ або організацій, які займаються дослідженнями і розробками; кількість науковців, їхні якісні характеристики; розвиненість бази дослідження тощо); здійснення інноваційних витрат (фінансування інноваційної діяльності у ВНЗ) та одержання інноваційних результатів, найважливішим з яких є формування системи інноваційної освіти.

Висновки. Реформування вищої освіти в Україні потребує стратегічного підходу: урахування дії законів і закономірностей економіки освітньої сфери, прогнозування довгострокових тенденцій її розвитку, усвідомлення особливостей постіндустріальної динаміки вищих навчальних закладів як суб'єктів інноваційної діяльності. Лише за таких умов можна сподіватися на появу в країні сучасних університетів нового покоління, конкурентоспроможних на глобальному ринку освітніх послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ефимов В. С. Высшее образование в России: вызовы XXI века / В. С. Ефимов, А. В. Лаптева // Университ. управление. — 2010. — № 4. — С. 6–17.
2. Макарова М. Н. Общество знаний: образование под вопросом / М. Н. Макарова // Вестн. Удмурт. ун-та. Социология и философия. — 2007. — № 3. — С. 93–106.
3. Володин Н. Н. Концепция инновационного развития университета. Доклад на заседании Ученого совета Российского государственного медицинского ун-та им. Н. И. Пирогова 2 марта 2009 г. [Электронный ресурс] / Н. Н. Володин. — Режим доступа : <http://www.rsmu.ru/3820.html>
4. Налетова И. В. Изменения высшего образования в современном обществе [Электронный ресурс] / И. В. Налетова. — Режим доступа : http://www.analiculturolog.ru/component/k2/item/501-article_34.html
5. Томилин О. Б. Образовательные технологии формирования компетенций в системе высшего профессионального образования [Электронный ресурс] / О. Б. Томилин, А. В. Бриттов, С. И. Демкина. — Режим доступа : <http://www.elar.usu.ru/bitstream/1234.56789/782/1/UM-2005-01-14/pdf>
6. Три профессиональные революции и миссия менеджера по персоналу [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.buklib.net/component/option,com_book/task,view/Itemid,36/catid,159/id,5819/
7. Транспрофессионалы в современных корпорациях [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.fooder.ru/page2/uphumar_5.html
8. Калмыков А. А. Транспрофессионализм связей с общественностью [Электронный ресурс] / А. А. Калмыков. — Режим доступа : <http://www.jarki.ru/wpress/2011/03/30/2085>
9. Панькова Н. М. Идея университета в современной образовательной парадигме [Электронный ресурс] / Н. М. Панькова. — Режим доступа : http://www.lib.tpu.ru/fulltextiv/Bulletin_TPU/2007/v311/17/36.pdf
10. Розов Н. О моделях университета в современной России [Электронный ресурс] / Н. Розов. — Режим доступа : http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/applied_research/document.10603.shtml
11. Малиновский П. Вызовы глобальной профессиональной революции на рубеже тысячелетий [Электронный ресурс] / П. Малиновский. — Режим доступа : <http://www.rusrev.org/content/review/default.asp?shmode=8&ida=1755&ids=143>
12. Университет в XXI веке и перспективы гуманизации и гуманитаризации высшего образования [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.z3950.ksu.ru/phil/0706490/097-106.pdf>
13. Клячко Т. Л. Профессиональное образование: снова реформы? / Т. Л. Клячко // Журн. Новой экон. ассоциации. — 2010. — № 8. — С. 140–142.
14. Проценко Т. Г. Рынок образовательных инноваций / Т. Г. Проценко // Сибирская Финансовая Школа. — 2006. — № 2. — С. 115.
15. Беляков С. А. Управление образованием и инновации / С. А. Беляков // Университетское образование. — 2008. — № 2. — С. 68–84.

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ЭПОХУ ТРАНСПРОФЕССИОНАЛОВ

Шевченко Л. С.

Проанализированы закономерности развития высшего образования в индустриальном и постиндустриальном обществе. Охарактеризована специфика транспрофессиональной деятельности. Сформулированы требования к современному реформированию высшего образования в Украине.

Ключевые слова: высшее образование, профессионализм, транспрофессионализм, транспрофессиональные компетенции, академический инновационный университет.

HIGHER EDUCATION IN THE EPOCH OF TRANSPROFESSIONALS

Shevchenko L. S.

In the article the conformities to natural laws of the higher education development in the industrial and postindustrial societies are analyzed. The specific character of the transprofessional activity is characterized. The requirements to modern reformation of the higher education in the Ukraine are formulated.

Keywords: higher education, professionalism, transprofessionalism, transprofessional competences, academic innovatory university.

УДК 330.1:339.9

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПОЛУЧНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ПРОЦЕСУ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

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

Присвячено аналізу чинників, що виступають генераторами прискорення процесу економічної глобалізації. До них віднесено: посилення відкритості світової економіки, інтенсифікацію процесів регіоналізації, масштабність та багатовекторність інтеграційних процесів, суттєве зниження регулюючої ролі національних держав і зростання впливу в цій сфері наднаціональ-

них інститутів. Досліджено нові тенденції стосовно впливу зазначених чинників на світове господарство.

Ключові слова: *економічна глобалізація, сполучні елементи процесу глобалізації, відкритість світової економіки, транснаціональні корпорації, регіоналізація, національна економіка.*

Постановка проблеми. Синхронізація, масштаби та глибина сучасної світової фінансово-економічної кризи засвідчили, що сполучні елементи економічної глобалізації останнім часом значно посилюються. Наразі ні у кого не виникає сумніву, що економічна глобалізація становить якісно новий стан інтернаціоналізації, відмінний від минулого, коли процес виробництва і обміну стає планетарним. За таких умов порушення сукупної рівноваги в окремій галузі певної країни може призвести до «ефекту доміно», затягнувши майже всі країни світу в безодню економічної кризи.

Дослідження проблем глобалізації виділилося в самостійний новий розділ економічної теорії наприкінці ХХ ст. Однак і сьогодні не припиняються дискусії серед суспільствознавців щодо визначення сутності цього явища, значення, ролі та наслідків для розвитку світового господарства, окремих держав і регіонів.

Зазначені питання мають особливе значення для країн із перехідною економікою, які долали складні процеси стагнації, гіперінфляції, масового безробіття та переживали інші соціально-економічні потрясіння. Для даного регіону світового господарства, який тривалий час перебував у стані автаркії, не маючи змоги реагувати на жорсткі вимоги міжнародної конкуренції, входження у сучасну глобальну економічну систему — питання надзвичайної важливості.

Проблема включення у глобальну економічну систему має особливе значення для України, оскільки наявність наукової концепції оптимального включення країни у міжнародний поділ праці є запорукою динамічного розвитку на шляху розбудови соціальної, правової держави. Це спонукає вчених-міжнародників ретельно вивчати особливості розвитку сучасного світового господарства з метою запобігання негативним світовим економічним процесам, їх вчасного прогнозування і адекватного реагування національної економічної політики на виклики глобалізації. Саме проблеми сучасного розвитку світового господарства, місце у ньому країн із перехідною економікою, концептуальне забезпечення їх включення у світогосподарські зв'язки наразі залишаються найменш розробленими в економічній теорії. Відсутність наукової, виваженої теорії включення перехідних економік у світове господарство з урахуванням сучасних суперечливих тенденцій його розвитку суттєво впливає на ефективність зовнішньоекономічних зв'язків, породжує нестабільність і невизначеність розвитку цієї сфери у країнах СНД.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багатоаспектні проблеми економічної глобалізації розглядалися в ряді наукових праць вітчизняних учених і представників ближнього та далекого зарубіжжя. Це роботи Г. Білоруса, А. Гальчинського, Д. Дайнена, М. Делягіна, Л. Ерхарда, Г. Колодко,

Н. Косолапова, К. Кредисова, П. Кругмана, Д. Мітрані, В. Новицького, С. Соколенка, Дж. Сороса, Г. Фаминського, А. Філіпенка, Е. Хааса, М. Чешкова, Ю., Шишкова, О. Шниркова, та ін. Однак зовнішньоекономічне середовище є надзвичайно динамічним і суперечливим, що викликає необхідність постійного моніторингу процесів, які відбуваються у світовому господарстві, з прагматичною метою забезпечення Україною умов для ефективного співробітництва з іншими державами світу.

Формулювання цілей. Мета статті полягає в аналізі сполучних елементів економічної глобалізації, суперечностей та тенденцій їх розвитку, виявленні їх впливу на соціально-економічне становище окремих країн та регіонів.

Виклад основного матеріалу. Науковці дають різні інтерпретації новому стану світової економіки — глобалізації як об'єктивному процесу, де виявились позитивні та негативні сторони розвитку світової економіки. Відрізняються дві точки зору щодо сутності та етапів економічної глобалізації. Згідно з першою глобалізація — це явище абсолютно не нове. Воно у різних формах існувало, розвивалося на різних етапах людської історії; друга — передбачає, що глобалізація є якісно новим етапом розвитку світової економіки.

Розбіжності стосуються також етапів розвитку глобальних процесів, чинників, які є визначальними в процесі глобалізації, та наслідків цього явища. Досить часто гіпертрофуються значення і роль однієї форми міжнародних економічних зв'язків, яку вважають головною при визначенні сутності економічної глобалізації. На нашу думку, структурними елементами останньої слід вважати зовнішню торгівлю, міжнародний рух капіталу, вільні економічні зони, валютні відносини та міжнародну міграцію населення, бо саме вони є сполучними елементами, що створюють цілісність світової економіки.

Для створення адекватної концепції включення перехідних країн у глобальний процес важливо визначити сполучні елементи процесу глобалізації, що зв'язують світову економіку в єдине ціле. Вони виступають сучасним середовищем міжнародних економічних відносин, де перехідні країни мають позицінувати себе як суверенні суб'єкти міжнародних економічних відносин, що справляють істотний вплив на розвиток світової економіки.

До комунікативних елементів економічної глобалізації наразі слід віднести:

- посилення відкритості світової економіки;
- інтенсифікацію процесів регіоналізації;
- масштабність та багатовекторність інтеграційних процесів;
- суттєве зниження регулюючої ролі національних держав під впливом глобалізації і зростання впливу в цій сфері наднаціональних інститутів.

Розглянемо, яким чином зазначені елементи здійснюють притаманну їм місію об'єднання світової економіки в єдине ціле. Відомо, що важливими показниками ступеня відкритості економіки кожної країни є її масштаби та частка у світовій торгівлі, яка розвивається на основі постійної боротьби двох тенденцій: меркантилізму та лібералізму. Глобальним напрямом розвитку

зовнішньої торгівлі протягом ХХ ст. є лібералізація цієї сфери міжнародних економічних відносин, бо саме вона сприяє розвитку міжнародної спеціалізації, яка ґрунтується на певних економічних перевагах кожної країни.

Свобода торгівлі забезпечує розвиток конкуренції, підтримуючи інноваційні процеси, створює умови для масового виробництва в інтересах споживачів. Ці процеси значно прискорилися завдяки розвитку виробничої та ринкової інфраструктур, особливо транспорту та засобів зв'язку. Слід зауважити, що порівняно з 2004 р. світовий експорт становив 8800 млрд дол., імпорт — 9215, тобто протягом чотирьох років експортно-імпорتنі операції зросли в 1,8 разу. В Україні за період 2001 — 2010 рр. експорт товарів збільшився в 3,2 разу, імпорт — у 3,8. Українська експортна ніша — поставка металів низького ступеня перероблення (аж до чавуну) є дуже вразливою, що й показали останні роки, коли ціни на метал падали мало не утричі. Значна залежність економіки України від експорту металопродукції призвела до масштабного падіння макроекономічних показників під час останньої світової економічної кризи.

Уявлення про масштаби і темпи зростання світової торгівлі дає табл. 1.

Таблиця 1

Країни, що домінують у світовому експорті товарів

Країна	Експорт, млрд дол. США		
	2000 р.	2008 р.	2010 р.
США	761	2166	1277
Німеччина	550	1206	1498
Китай	249	1133	1450
Японія	479	762	746, 5
Франція	300	708	601, 9
Велика Британія	282	632	466, 3
Італія	240	556	546, 9
Нідерланди	209	574	531, 7

Примітка. Укладено за даними: International Financial Statistics. IMF; World Trade Report (за відповідні роки); Олейник А. П. Страны мира в цифрах / 2010 [Електронний ресурс] / А. П. Олейник. — Режим доступа : 2010_Олейник А. П. _2010_119 с.

Виходячи з даних цієї таблиці, можна констатувати скорочення експорту США та зростання експорту товарів Німеччини і Китаю, незважаючи на світову фінансово-економічну кризу.

Показником відкритості світової економіки є також випередження зростання обсягів міжнародної торгівлі порівняно з динамікою обсягів валового внутрішнього продукту. Протягом усього післявоєнного періоду середньорічні темпи росту міжнародної торгівлі товарами у 1,5 разу перевищували

світове виробництво. Випереджаюче зростання міжнародної торгівлі порівняно зі світовим виробництвом окремих країн є свідченням посилення міжнародного поділу праці та спеціалізації виробництва (табл. 2).

Таблиця 2

Показники відкритості економіки окремих країн

Експорт (% від номінального ВВП)					Імпорт (% від номінального ВВП)			
Рік	1995	2000	2005	2009	1995	2000	2005	2009
Світ	21,3	24,6	28,3	32,2	20,9	24,5	28,0	31,5
США	11,0	1,0	10,3	11	12,2	14,8	16,0	14
Зона євро	28,9	37,0	38,3	41,9	27,4	36,3	36,8	40,9
Японія	9,1	11,0	14,3	13	7,7	9,5	12,9	12
Індія	11,0	13,2	19,9	20	12,2	14,2	22,7	24
Китай	19,5	23,4	36,3	28	17,9	21,0	30,9	22

Джерело: Обзор Института исследования быстроразвивающихся рынков СКОЛКОВО: «Мировой финансовый кризис: его влияние и ответные действия в России и Китае» (Февраль 2009).

Наведена статистика свідчить про те, що в сучасних умовах зовнішні ринки видіграють у національному відтворювальному процесі не менш важливу роль, ніж внутрішні.

Найважливіший комунікативний елемент сучасної світової економіки — її транснаціоналізація, яка виявляється в інтенсифікації міжнародної діяльності транснаціональних корпорацій ТНК. Вони стають головними суб'єктами світогосподарських відносин, що представляють усі форми сучасного бізнесу.

Неухильно зростає вплив ТНК на світові економічні процеси, спрямовуючи їх на посилення доцентрових сил у світовому господарстві, сприяючи прискоренню інтеграційних процесів. Так, зазначені суб'єкти господарювання значною мірою прискорили процес входження країн Центральної Європи в Європейський Союз (ЄС), завдячуючи високотехнологічним прямим іноземним інвестиціям, внесеним європейськими ТНК. Ці країни змогли швидко трансформувати товарну структуру, наблизивши її до стандартів ЄС, і забезпечити розвиток сучасних експортних виробництв.

Зростання ролі і значення ТНК у прискоренні глобалізаційних процесів обумовлено їх величезним економічним потенціалом. ТНК контролюють 70–90 % ринків товарів, послуг і технологій. Загальний обсяг реалізації 200 найбільших із них перевищує 30 % світового внутрішнього продукту. Могутні ТНК шляхом диверсифікації своєї діяльності стають конгломератами. Зберігаючи монополію в певній галузі, вони стають домінуючим чинником міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва всередині фірми, що визначає структуру та напрями світової торгівлі [2, с. 148]

Ознакою посилення економічної експансії транснаціональних корпорацій можна вважати і швидкість їх утворення, що пояснюється дією таких чинників:

- 1) домінуванням на ресурсних ринках;
- 2) можливістю урахування економічного, політичного, соціально-культурного середовища міжнародних економічних відносин з метою оптимізації процесу розміщення підприємств;
- 3) запозиченням коштів у країнах з найвигіднішими умовами кредитування для вирішення стратегічних завдань;
- 4) використанням з найбільшою вигодою податкових систем різних держав, що приймають капітал;
- 5) можливістю скорочувати витрати на наукові дослідження та проектування шляхом зосередження їх у материнській компанії;
- 6) завоюванням домінуючих позицій на ринку іноземних країн шляхом застосування низьких цін без небезпеки зниження прибутків у масштабах усієї інтеграційної групи;
- 7) забезпеченням захисту довкілля для досягнення власного комерційного успіху. Використовуючи рекламу, корпорації активно залучають споживачів, яких хвилює проблема збереження довкілля, екологічні вимоги до ресурсів та технологій, що застосовуються при виробництві продукції;
- 8) постійним удосконаленням організації виробництва і маркетингу підтримання високої репутації і бренду фірми на міжнародному рівні.

Під впливом зазначених чинників відбувається швидке зростання ТНК. Відмітимо, що у 1970 р. було зареєстровано лише 7 тис. транснаціональних корпорацій. Подальшу динаміку їх утворення відображено в табл. 3.

Таблиця 3[1]

**Динаміка зростання кількості ТНК
та їхніх дочірніх компаній протягом 1991–2008 рр.**

Рік	Кількість материнських компаній	Дочірні компанії (філіали)
1991	35 000	150 000
1995	39 000	270 000
1998	52 000	510 000
2000	63 000	630 000
2002	64 000	870 000
2005	77 175	773 019
2007	79 000	790 000
2008	82 000	810 000

Виходячи з даних табл. 3, констатуємо, що кількість материнських компаній протягом 1991–2008 рр. зросла у 2,3 разу, а кількість філіалів — у 5,4 разу.

Отже, ТНК перетворюються на основну об'єднуючу силу світового господарства, стають вагомим елементом прискорення процесу глобалізації, а окремі держави й національні компанії відсуваються в глобальній економіці на другий план. Найбільш глобалізаційними є інформаційна, електронна, хімічна, електротехнічна, нафтова, автомобільна, банківська галузі. Наведені факти та статистичні дані дозволяють, на нашу думку, зробити надзвичайно важливий висновок, що має враховуватися стосовно євроінтеграційних прагнень України.

Основою формальної інтеграції, що офіційно проголошується на державному рівні, є корпоративна інтеграція. Вона виявляється в поглибленні торговельних та інвестиційних зв'язків між суб'єктами господарювання різних країн світу і в кінцевому результаті викликає необхідність відповідного інституціонального забезпечення діяльності інтернаціональної економіки. Складається офіційна система наднаціональних регулюючих органів регіональних інтеграційних організацій. Значна кількість економістів включення постсоціалістичних країн в ЄС пов'язує насамперед з інтересами бізнесу. Тобто, рішення щодо розширення та поглиблення євроінтеграції значною мірою зумовлювались економічними інтересами приватних структур, представлених великими корпораціями світу [3, с. 18].

Функцію прискорювача глобалізаційних процесів останніми роками, на нашу думку, виконують регіональні угруповування. Хоча деякі вчені-міжнародники намагаються довести, що дві конфліктуючі тенденції — регіоналізація і глобалізація — тягнуть у різні боки загальноприйняту міжнародну торговельну політику, а кінцевий результат поки не проглядається. Інтеграційні процеси різного рівня протягом останніх двадцяти років поширилися на всі континенти і привели до утворення регіональних та субрегіональних торгово-економічних блоків, кількість яких постійно зростає. Історично першим виникає ЄС. Початком його формування вважається 18 квітня 1951 р., коли шість європейських країн: Франція, ФРН, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург підписали у Парижі угоду про створення Європейського об'єднання вугілля і сталі.

На іншому континенті у 1994 р. стала чинною угода між США, Канадою та Мексикою про Північноамериканську асоціацію вільної торгівлі (НАФТА). У межах асоціації поступово ліквідуються обмеження на шляху пересування товарів, капіталу, робочої сили. Гармонізується законодавство щодо захисту інтелектуальної власності, технічних і санітарних стандартів.

У листопаді 1989 р. створюється організація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співтовариства (АТЕС). Планується, що до 2020 р. тут буде створена найбільша у світі зона вільної торгівлі, яка ґрунтуватиметься на економіці США, Японії, Китаю.

Останнім часом у світовій економічній літературі значна увага приділяється країнам БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південно-Африканська республіка). БРІКС — це поки що лише форум, це не організація і не союз,

обтяжений економічними або юридичними зобов'язаннями. Однак спільні економічні інтереси країн, прагнення до справедливого світового економічного порядку в майбутньому можуть стати основою для політичного союзу, що ґрунтується на єдності економічних інтересів. Усі ці обставини є свідченням поширення процесів регулювання, узгодження та планування зовнішньоекономічної діяльності певних національних економік, уніфікації методів господарювання.

Відомо, що кожна сучасна країна може бути учасницею багатьох регіональних угруповань одночасно. Наприклад, багато країн, що входять до АТЕС, одночасно беруть участь у роботі інших угруповань (НАФТА, ЛАЕС, АСЕАН, БРІКС, СНД). У рамках СОТ налічується близько 200 регіональних інтеграційних угруповань типу єдиного економічного простору. В 1999 р. за ініціативою німецької та бразильської сторін для поліпшення взаємного доступу на ринки товарів та послуг створено Діловий форум МЕРКОСУР — ЄС (Mercosur European Business Forum), метою якого було проведення переговорів про зону вільної торгівлі ЄС — МЕРКОСУР. Аналогічний економічний діалог ЄС веде і з країнами АТР. На зустрічах, що відбулися, досягнуті важливі результати щодо полегшення європейсько-азіатського товарообміну та пом'якшення інвестиційних обмежень.

При укладанні регіональних угод Світова організація торгівлі (СОТ) висуває такі вимоги, яких слід обов'язково дотримуватись: угоди мають реєструватись у Женеві; при їх укладанні не повинні створюватися нові, більш високі торговельні бар'єри для третіх країн; регіональні угоди мають охоплювати всю торгівлю з метою перешкодити введенню дискримінаційних національних заходів.

Таким чином, глобалізація є суперечливою формою взаємодії регіоналізації та відтворення у планетарних масштабах. У сучасних умовах регіоналізм слід розглядати як усебічну політику розвитку, яка не протистоїть глобалізму, а є засобом просування і його прискорення. Саме на регіональному рівні слід здійснювати значну частину економічних і суспільних кроків у напрямку адаптації до глобалізму.

Отже, не слід протиставляти одне одному — регіоналізацію та глобалізацію економіки. Це взаємодоповнюючі, різномасштабні та різноякісні інтеграційні процеси. Можна стверджувати, що регіональні інтеграційні угруповання є сходинками на шляху до глобалізації економіки. Регіоналізацію треба вважати прискорювачем, генератором глобалізаційних процесів, а не перепорою на її шляху. Таким чином, незважаючи на суттєві перепони на шляху до інтеграції, наявність доцентрових і відцентрових сил, декларативність регіоналізації поступово переростатиме у реальне економічне співробітництво.

Суттєва характерна риса глобалізації — нова якість, загальність соціального життя, яке не можна обмежити рамками національно-державних утворень. Фактично йдеться про створення глобального співтовариства (мегасус-

пільства), у межах якого існують національно-державні утворення, котрі являють собою більш або менш самостійні структурні одиниці. Міжнародному співтовариству, мабуть, необхідно зміцнювати себе і домагатися демократизації глобального економічного середовища, знайти та узаконити розумні межі делегування національного суверенітету в економічній сфері міжнародним інститутам [4].

В умовах глобалізації змінюються ролі національних і міжнародних економічних відносин. Якщо у минулому домінуючими були національні економіки, які впливали на хід світового розвитку (Голландія XVIII ст., Англія XIX ст., США XX ст.), в умовах глобалізації визначальними стають всесвітні економічні відносини, коли національні суб'єкти господарського життя змушені все більше пристосовуватися до правил, установлених у межах певного економічного союзу. Скорочуються економічні функції держави, яка вже не може суттєво впливати на соціально-економічні і політичні процеси, що вийшли за національні межі. Міжнародні економічні процеси переросли з міждержавних, що регулювалися на двосторонньому або багатосторонньому рівні, на наддержавні, тобто глобальні. Отже, із наростанням економічної глобалізації повноваження регулювання економічної сфери переміщуються з державного на планетарний рівень.

Під впливом глобалізації зближуються окремі національні економіки. Ця обставина значно полегшує інтеграційні процеси і забезпечує підвищення їх ефективності, прискорює ринкову трансформацію країн із перехідною економікою. Одночасно економічна глобалізація обмежує свободу вибору методів економічної політики цих держав, спрямованих на пошук найбільш дієвих моделей перехідного періоду.

Але ця обставина не заважатиме пошуку оптимальних форм участі пострадянських держав у процесі економічної глобалізації з урахуванням їх економічних, соціальних, правових та організаційних можливостей. Реалії розвитку колишніх республік Радянського Союзу — додатковий аргумент на користь тези, згідно з якою участь країн світу в процесі економічної глобалізації має багатовекторний характер, коли не тільки окремі корпорації, а й економіка кожної країни стають транснаціональною частиною планетарної економіки.

Висновки. Аналіз тенденцій розвитку доцентрових сил, які виступають чинниками об'єднання світової економіки в єдине ціле, дозволяє констатувати, що останніми роками значно зросла відкритість національних економік. Це виявляється як у підвищенні темпів зростання зовнішньої торгівлі, так і в інтенсифікації діяльності ТНК.

У цьому контексті країнам із перехідною економікою, зокрема Україні, слід будувати стратегію включення до інтеграційних союзів на основі корпоративної моделі, яка передбачає активне взаємопроникнення українських та регіональних підприємств на ринки капіталів певних інтеграційних угруповань. Активне співробітництво на базі ТНК, тобто неформальна економічна інтеграція, в цьому разі стає підґрунтям для досягнення інтеграції політичної (формальної).

Наразі значних масштабів набуває процес багатовекторності регіоналізму. Ця тенденція свідчить про посилення економічних і політичних зв'язків не тільки всередині інтеграційних союзів, а й між ними. Таким чином, територіально збільшується простір, що підлягає економічному, політичному і правовому узгодженню та регулюванню.

Однак просування світу до єдиної планетарної економіки потребує адекватного інституційного забезпечення: надання додаткових регуляторних функцій уже існуючим наднаціональним інститутам або створення нових, здатних забезпечувати розвиток світової економіки на основах стабільності, динамізму та соціальної справедливості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дементьева А. Г. Современные условия глобализации и роль транснациональных корпораций [Электронный ресурс] / А. Г. Дементьева. — Режим доступа : <http://www.ini21.ru/?id=839>
2. Бахчеванова Н. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Н. В. Бахчеванова, С. М. Макуха / за ред. Голікова А. П. — Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2010. — 404 с.
3. Дайнен, Д. Дедалі міцніший союз. Курс європейської інтеграції / Д. Дайнен : пер. з англ. — К. : К.І.С., 2006. — 696 с.
4. Богомолов О. Т. Экономическая глобализация — характерная черта XXI-го века [Электронный ресурс] / О. Т. Богомолов. — Режим доступа : <http://www.imeri-eurasia.ru/doklad.php?id=86>

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЕДИНИТЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПРОЦЕССА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Макуха С. Н.

Посвящено анализу факторов, которые выступают генераторами ускорения процесса экономической глобализации. К ним относятся: усиление открытости мировой экономики, интенсификация процессов регионализации, масштабность и многовекторность интеграционных процессов, существенное снижение регулирующей роли национальных государств и рост влияния в этой сфере наднациональных институтов. Исследованы новые тенденции влияния указанных факторов на мировое хозяйство.

Ключевые слова: экономическая глобализация, соединительные элементы процесса глобализации, открытость мировой экономики, транснациональные корпорации, регионализация, национальная экономика.

TRENDS OF THE DEVELOPMENT CONNECTING ELEMENT PROCESS ECONOMIC GLOBALIZATION

Makukha S. M.

The article is dedicated to analysis factor, which emerge the generator of the speedup of the process economic globalisation. To him author refers: reinforcement to openness of the world economy, reinforcement processes integration, scales and direction miscellaneous processes of integration, essential reduction adjusting dug the national state and growing of the influence in this sphere наднаціональних institute. They are Researched new trends of the influence specified factor on world facilities.

Keywords: economic globalisation, connecting elements of the process globalisation, openness of the world economy, transnational corporations, regionalization, national economy.

УДК 330.1(477)

СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА РОЗБІЖНОСТЕЙ У ФАКТИЧНОМУ ТА ФОРМАЛЬНОМУ СТАТУСАХ

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

Виявлено та розкрито економічну природу розбіжностей у формальному та фактичному статусах проголошеної в Україні соціальної держави. Доведено, що держава внаслідок трансформації відносин власності виступає як джерело асоціальних практик. Визначено економічні чинники, що ускладнюють становлення соціальної держави.

Ключові слова: соціальна держава, соціальна діяльність держави, легітимізація приватної власності, «приватизація» влади.

Постановка проблеми. Формально Україна проголошена соціальною державою [1, ст. 1]. Але, як кажуть китайці, «у бджоли також спина у смужечку, хоча тигром її не назвеш». За своїм фактичним статусом наша країна далека від соціальної держави. Де-юре все виглядає доволі благополучно: існує розвинена система соціального забезпечення і захисту, багато років поспіль приймаються «соціальні» бюджети (за співвідношенням соціальних і капітальних видатків), значними є правові гарантії найманої праці. Де-факто ефективність соціальної діяльності держави є вкрай низькою. Вона не рятуює

від значного майнового розшарування, високої питомої ваги населення за межею бідності (21 % населення у 2009 р. отримував доходи нижче прожиткового мінімуму [2]), поширення спадкової бідності, бідності працюючого населення, а головне — характеризується нерівністю та обмеженістю реальної реалізації соціально-економічних прав (доступу до освіти, медичного забезпечення, справедливого прожиткового мінімуму). Тому підвищення ефективності соціальної діяльності потребує встановлення причини розбіжностей у формальному та фактичному статусах соціальної держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання про те, якою має бути започаткована у результаті соціально-економічної модернізації модель Української держави, широко дискутується у вітчизняній науці [3, с. 644–645; 4, с. 9–17; 5, с. 12–15; 6, с. 4–7]. Спільною є думка про те, що у цій моделі має бути знайдено баланс між інтересами різних соціальних груп, спрямований на забезпечення сталого розвитку суспільства — розбудову конкурентної економіки, формування розвиненого національного виробничого комплексу, ємного внутрішнього ринку, економічне забезпечення розвитку людини і суспільства. Оскільки інструментом балансування може виступити соціальна держава, її феномен досліджується у суспільній науці (Ф. Бурджалов [7], В. Єременко [8], Л. Мамут, В. Мілецький [9], Л. Павловська, І. Яковюк [10], К. Пірсон [11], В. Постніков [12], О. Скрипнюк, В. Торлопов [13] та ін.). При цьому вітчизняні дослідники переважно погоджуються з тим, що ідея соціальної держави в Україні не реалізується. У зв'язку з цим існує необхідність з'ясувати, чи можливе її втілення у нашій країні з огляду на наявні соціально-економічні передумови.

Формулювання цілей. Метою статті є виявлення економічної природи розбіжності у формальному та фактичному статусах проголошеної в Україні соціальної держави і визначення чинників, що ускладнюють її становлення.

Виклад основного матеріалу. Перша теоретична концепція соціальної держави з'являється у науковому обігу в середині XIX ст. у працях Л. фон Штейна. Йому ж належить і «класичне» визначення соціальної держави [14, с. 73–74], хоча деякі автори (В. Г. Постніков [12]) вважають, що тлумачення соціальної держави вперше дав Р. фон Моль у роботі «Наука поліції з засад юридичної держави». Соціальна держава, за Л. фон Штейном, «зобов'язана підтримувати абсолютну рівність у правах для всіх різних суспільних класів, для окремої особистості, яка самовизначається, завдяки своїй владі. Вона має сприяти економічному та суспільному прогресу всіх її громадян, адже у кінцевому підсумку розвиток одного виступає умовою розвитку іншого, і саме у цьому сенсі йдеться про соціальну державу» (цит. за [9, с. 82]).

Звісно, ідея соціальної держави, висунута Л. фон Штейном, не була абсолютно новою. В античній філософії, теоріях Т. Гоббса, Дж. Локка та інших уже здійснювалися спроби відшукати ідеальний державний устрій, який би забезпечував загальне благо для всіх громадян. Але розвиненого вигляду ця ідея починає набувати лише у 30–40 роках XIX ст. Слід зазначити, що у науковій літературі питання про передумови формування соціальної держави

залишається відкритим. Більшість дослідників погоджуються з тим, що основними чинниками її становлення були зміни в суспільних відносинах, які відбувалися внаслідок індустріалізації, а саме:

– загострення соціально-економічних суперечностей між найманою працею і капіталом. Формування безземельного робітничого класу, зростання циклічного безробіття, посилення експлуатації, масове зубожіння — усе це зумовило необхідність превентивної реакції на загрозу мобілізації робітничого класу та упередження його політичного інкорпорування. Ініціативи держави у сфері соціальної політики, зокрема реформи Бісмарка, стали відповіддю на виникнення робітничого руху та реалізовувалися у такій послідовності: страхування від професійного травматизму, страхування здоров'я і материнства, пенсії для інвалідів та літніх людей, страхування на випадок безробіття. Країнам пізньої індустріалізації, на думку К. Пірсона [11, с. 75], була притаманна аналогічна послідовність становлення систем соціального захисту, яка охоплювала спочатку робітників ключових, а потім усіх інших галузей, сільськогосподарських робітників, утриманців, самозайнятих. Причому державні службовці, військові, подекуди лікарі і вчителі потрапляють у привілейоване становище;

– різке зниження ролі традиційних інститутів — гільдій, цехів, родини — які надавали соціальну допомогу, збільшення кількості населення старшого віку, особливо у містах, що змусило шукати нові форми соціального забезпечення [13]. Одночасно швидке економічне зростання і підвищення доходів уможливили доступність соціальної підтримки для всіх членів суспільства, створення державних систем соціального захисту та забезпечення.

До загальних причин становлення соціальної держави слід додати чинник дифузії — процес запозичення досвіду перших держав загального добробуту. Особливо помітним це стає у період 1908–1923 рр. [11, с. 60]. У невеликих за розміром соціальних держав щедра система соціального страхування розглядалася як компенсаторний захід їх високої відкритості міжнародному ринку.

У сучасних умовах розвиток соціальної держави теж пов'язаний зі змінами у суспільному виробництві. Головною закономірністю нового, постіндустріального способу виробництва та його відмінністю від попереднього, індустріального, стає використання інтелектуальних компонентів — знань, інформації, науково-технічних досліджень як самостійних, подекуди вирішальних чинників господарського розвитку. Невід'ємність цих компонентів від людини суттєво посилює її роль у суспільстві, перетворює творчі можливості особистості, здатність опановувати, генерувати та використовувати нові знання на основне суспільне багатство.

За таких умов людський потенціал виступає не просто рушійною силою сучасного виробництва, а й його головною метою. Уперше в історії людства критерієм суспільного прогресу стає не нагромадження матеріального багатства, збільшення випуску та вдосконалення продукції, а розвиток людини та її здібностей, постійне розширення можливостей задоволення фізичних та духовних потреб. Підвищення ролі загальнокультурних, соціальних характе-

ристик людини в господарському розвитку посилює соціальну спрямованість пріоритетів економіки, розширює межі діяльності соціальної держави.

Поняття «соціальна держава» не має однозначного тлумачення. Так, С. Калашніков підкреслює тісний зв'язок соціальної держави з соціалістичною ідеологією, вбачаючи у соціальній державі реалізацію соціалістичної ідеї [15, с. 65]. В. Постніков вважає, що соціальна держава — це насамперед інструмент регулювання відносин між різними соціальними групами, який забезпечує необхідний для стійкого та незалежного розвитку рівень добробуту населення [12]. Існують й інші підходи [10, с. 526–528]. Не зупиняючись на їх детальному порівняльному аналізі, зазначимо лише спільні риси, беззаперечно притаманні соціальній державі:

- забезпечення рівності та реальності соціально-економічних прав (права на працю, соціальне забезпечення, справедливий прожитковий мінімум). Оскільки реалізація цього завдання передбачає певну матеріальну основу, держава активно втручається у процеси перерозподілу суспільного продукту, створює системи соціального забезпечення і захисту;

- надкласовість, яка спрямовує діяльність соціальної держави на організацію нормального життя і розвитку суспільства у цілому та виступає інструментом зняття міжкласової конфліктності та соціальної напруги;

- перехід від відносин «держава — суспільство» до відносин «держава — особистість», при цьому потреби особистості сприймаються державою як власні, а людина стає вищою суспільною цінністю;

- наявність розвиненого громадянського суспільства.

Діяльність соціальної держави зазнає активної критики. Неомарксистичні дають їй негативну оцінку через низьку соціальну ефективність. Соціальна держава, на їх думку, виступає інструментом класового контролю над економічним і соціальним життям нації заради збільшення приватного прибутку та забезпечення інтересів корпорацій. Надання матеріальних благ нужденним відбувається в обмін на визнання «морального» порядку, який викликає зубожіння [7, с. 28]. Неокласики вбачають у соціальній державі обмін свободи на справедливість [16, с. 40, 48]. Орієнтація на колективне розв'язання соціальних проблем пригнічує індивідуальну відповідальність, а розширення соціальної активності держави веде до заперечення економічної і політичної свободи — головної умови стійкого розвитку. Соціальні досягнення, підриваючи власну матеріальну основу, набувають нестійкого та тимчасового характеру.

Незважаючи на критику, ідея «соціальної держави» закріплена у праві багатьох країн [10, с. 528], у тому числі і в Україні. Проте у вітчизняному суспільстві відсутні базові ознаки соціальної держави — рівність та реальність соціально-економічних прав, надкласовість. За даними соціологічних опитувань, 51,1 % наших співгромадян вважають, що для досягнення високого соціального статусу необхідні впливові родичі, 36,5 % — заможні батьки, 33,1 % — уміння діяти в обхід закону, тоді як високі здібності, інтелект, освіта мають порівняно меншу значущість [6, с. 11]. Свідченням розбіжності у формальному і фактичному статусах

соціальної держави в Україні є також прихована експлуатація робочої сили, яка відбувається за безпосередньою участю держави. Починаючи з 2009 р., в Україні фактично існують дві мінімальні заробітні плати: одна — для всіх працюючих, інша (менша майже на 30 %) — для зайнятих у бюджетній сфері (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз ставок оплати праці у бюджетній сфері

Тарифний розряд	Коефіцієнт	Нарахована ставка (з 01.07.2011 р.)	Фактична ставка з 01.07.2011 (не може бути меншою за мінімальну зарплату, на 01.07.2011 р. 960 грн.)
1	1, 0	635, 00	960, 00
2	1, 09	692, 00	965, 00
3	1, 18	749, 00	975, 00
4	1, 27	806, 00	985, 00
5	1, 36	864, 00	995, 00
6	1, 45	921, 00	1005, 00
7	1, 54	978, 00	1015, 00
8	1, 64	1041, 00	1041, 00
9	1, 73	1099, 00	1099, 00
10	1, 82	1156, 00	1156, 00
11	1, 97	1251, 00	1251, 00
12	2, 12	1346, 00	1346, 00
13	2, 27	1441, 00	1441, 00
14	2, 42	1537, 00	1537, 00
15	2, 58	1638, 00	1638, 00
16	2, 79	1772, 00	1772, 00
17	3, 0	1905, 00	1905, 00
18	3, 21	2038, 00	2038, 00
19	3, 42	2172, 00	2172, 00
20	3, 64	2311, 00	2311, 00
21	3, 85	2445, 00	2445, 00
22	4, 06	2578, 00	2578, 00
23	4, 27	2711, 00	2711, 00
24	4, 36	2769, 00	2769, 00
25	4, 51	2864, 00	2864, 00

Примітка: складено на основі Закону України «Про державний бюджет на 2011 рік», постановою Кабінету Міністрів України від 11.05.2011 № 524 «Питання оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери»; від 30.08.2002 № 1298 р. «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери».

З табл. 1 видно, що для семи тарифних розрядів (з 1-го по 7-й) нараховані ставки менше мінімальної зарплати. Оскільки заробітна плата не може бути меншою за мінімальну, фактична ставка для цих тарифних розрядів збільшується до величини мінімальної зарплати. Для збереження основного принципу тарифної системи — встановлення рівня оплати залежно від кваліфікації, різниця в оплаті між 1-м та 2-м розрядами становитиме 5 грн, між 3-м–7-м — 10 грн. Таким чином ставка палатної медичної сестри (4-й розряд) відрізняється від ставки сторожа (1-й розряд) на 25 грн, ставка учителя-початківця (9-й розряд) усього лише на 138 грн вище, ніж у прибиральниці, у лікаря без категорії — на 196 грн. Держава оцінює працю, яка не потребує спеціальної освіти, так само, як і працю робітника, на підготовку якого були витрачені значні кошти як з державного бюджету, так і з особистого бюджету домогосподарства. Замість того, щоб сприяти встановленню справедливих базових гарантій у формуванні доходів, зокрема оплати праці, держава, навпаки, проводить політику, спрямовану на посилення соціальної справедливості.

Причини розбіжностей у формальному і фактичному статусах соціальної держави в Україні, на нашу думку, мають економічну природу, в основному пов'язану зі спотвореним характером відносин власності. Трансформація командно-адміністративної системи на ліберальних засадах спричинила концентрацію багатства у відносно невеликій привілейованій групі населення, одночасно відчуживши колишню суспільну власність від основної маси населення країни. За даними [3, с. 368], лише 2 % українців належать до великих власників, 6 % — до середніх. Ці пропорції склалися наприкінці 90-х років і відтоді майже не змінювалися. У 2011 р., за оцінкою журналу «Фокус», сумарні статки 200 найбагатших людей України перевищили 93 млрд дол., що дорівнює трьом річним бюджетам країни. Водночас, за даними Держкомстату, в середньому по країні у 2010 р. середньомісячний дохід склав 1 528,9 грн/особу.

Економічна нерівність і майнове розшарування, які супроводжують трансформацію відносин власності, могли б сприяти як стимулюючий чинник економічного розвитку. Ефективне використання власності, збільшення сукупного продукту мали б сприяти нагромадженню суспільного багатства та скороченню частки нужденних. Проте, як зазначається у багатьох джерелах [3, с. 648; 6, с. 12–13], власники великих капіталів не схильні до їх соціальної легітимізації. Вони прагнуть показового споживання, інвестицій в іноземну, а не вітчизняну економіку, ухилення від оподаткування, участі у модернізації виробництва (зростання питомої ваги мартенівської плавки). Подібні орієнтації суперечать суспільним інтересам — забезпеченню людського розвитку, подоланню відсталості та бідності, формують протестні настрої у суспільстві.

Оскільки власність — наріжний камінь будь-якої правової системи, зміни у відносинах власності не можуть не викликати зрушень у державно-правовій формі суспільства. Державна влада дедалі частіше перетворюється на спосіб легітимізації приватної власності та стає заручником приватних інтересів великого капіталу. Непоодинокими є приклади використання суспільних

ресурсів на користь окремих бізнес-груп. Наприклад, у IV кварталі 2008 р. — II кварталі 2010 р. за рахунок державного бюджету та інших галузей штучно підтримувалися гірничо-металургійний та хімічний комплекси. Для них було знижено граничну ціну природного газу без ПДВ, цільової надбавки та транспортних виплат і скасовано деякі надбавки до ціни, тоді як у Стратегії реформування економіки на 2010–2015 роки наголошується, що домінування сировинної складової в умовах високої відкритості економіки обертається тенденцією «збіднюючого розвитку» [4, с. 121–122]. У літературі відмічається, що представницька влада в Україні стає ареною зіткнення корпоративних інтересів вузького кола політико-економічних холдингів. За таких умов держава стає джерелом нерівності, поширення асоціальних практик [3, с. 662].

Ще Л. фон Штейн відмічав, що держава може пом'якшити соціальне питання шляхом створення такого соціального устрою, який дозволив би праці самій призвести до накопичення власності-капіталу [14, с. 71]. Спроба реалізувати цю ідею в Україні відбувається у такі способи:

– формування значного прошарку «капіталістів без капіталу», які з'явилися в результаті безоплатної приватизації деяких видів майна [3, с. 644]). «Капіталісти без капіталу» виступають амортизаторами назріваючого соціального невдоволення. Їх мовчазна згода стає гарантією незасудження перерозподілу капіталу як власності, легітимізації незаконно отриманих капіталів;

– спроби остаточної легітимації приватної власності. Необхідність легітимації обґрунтовується таким. По-перше, наголошується, що право власності встановлено тінювими засобами на майже всі економічні об'єкти країни, тому подальше утримання власності у тіні лише посилює корупцію [3, с. 644]. По-друге, як зазначається у Національній доповіді «Новий курс: реформи в Україні 2010–2015», «наслідки руйнівної приватизації неможливо виправити зворотним шляхом відбору отриманої поза правовим полем власності». Легалізація майна має здійснюватися на прийнятних для власника і суспільства правових та фінансових засадах [4, с. 12];

– завершення приватизаційних процесів, у тому числі підприємств державного сектору і державних земельних ресурсів. Причому основна ставка має робитися на власників дрібного і середнього бізнесу як чинника, що забезпечує чималу кількість робочих місць та економічну стабільність внутрішнього ринку [3, с. 645].

Ці заходи мають подвійні суперечливі наслідки. З одного боку, за умов належного законодавчого забезпечення вони дійсно унеможливають використання державної влади як інструменту перерозподілу власності, здатні зменшити утриманські настрої у суспільстві, підвищити відповідальність за власний добробут, забезпечити соціальну мобільність. З другого боку, легалізація отриманої поза правовим полем власності, навіть на прийнятних для власника і суспільства засадах, суперечить змісту соціальної держави — забезпеченню рівних соціально-економічних прав, адже вона є безпосередньо спрямованою на закріплення нерівності та розшарування у суспільстві.

Ще однією причиною розбіжностей у формальному і фактичному статусах проголошеної в Україні соціальної держави є структурні диспропорції вітчизняної економіки, її індустріальна деградація, закріплення технологічного відставання. Відтворення економічного зростання в Україні тривалий час відбувається за рахунок галузей сировинного спрямування, частка яких у загальному обсязі промислової продукції складає майже 2/3. Доволі низькою (1/5) залишається питома вага продукції, спрямованої на задоволення потреб людини. Промислове виробництво переважним чином орієнтоване на експорт. Це значно розширює поле експлуатації: адже промисловий капітал не захищений у підвищенні внутрішньої купівельної спроможності населення, розглядаючи його як джерело дешевої, хоча і малоефективної робочої сили.

Модель залежного сировинного розвитку закріплюється не лише суто ринковими чинниками (спрямування інвестицій у надрентабельні сировинні сектори), а й державною економічною політикою. Так, пільгові податкові та цінові умови діяльності мають галузі, які відтворюють енергосировинну орієнтацію економіки. У табл. 2 показано дисбаланс між внеском окремих секторів у валову додану вартість, валовий прибуток та їх часткою у податках і субсидіях. Звернемо увагу на те, що, наприклад, внесок торгівлі, діяльності транспорту і зв'язку у ВВП значно нижчий, ніж їх частки у валовому прибутку. Добувна промисловість, сектор виробництва та перерозподілення електроенергії газу і води отримують лівову частку субсидій при доволі незначних внесках в оподаткування і валову додану вартість. Цікаво також зазначити, що на сектори, орієнтовані на відтворення людського капіталу (освіта і охорона здоров'я), які забезпечують у сукупності 7,7–9,2 % ВВП, припадає лише 1,8–5 % валового прибутку.

Таблиця 2

Структура виробництва та розподілу ВВП України за видами економічної діяльності, %

Вид економічної діяльності	Рік	Питома вага виду економічної діяльності, %					
		У випуску продукції	У валовій доданій вартості	В оплаті праці найманих працівників	У податках, пов'язаних з виробництвом	У субсидіях, пов'язаних з виробництвом	У валовому прибутку, змішаному доході
1	2	3	4	5	6	7	8
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	2002	12,6%	12,9	4,9	1,9	12,1	25,3
	2008	7,1%	6,9	3,0	0,2	12,3	14,9
	2009	7,6%	7,2	3,1	0,5	5,0	14,9

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7	8
Добувна промисловість	2002	4,6	4,4	6,2	0,7	32,0	4,7
	2008	4,2	5,7	5,8	0,5	28,6	9,3
	2009	3,8	4,4	6,0	0,5	29,9	5,4
Переробна промисловість	2002	36,2	17,9	22,7	5,5	3,8	16,1
	2008	34,2	17,4	20,5	3,8	26,6	19,3
	2009	30,1	15,5	18,1	3,1	18,9	17,3
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2002	5,3	5,0	5,1	0,9	6,0	6,4
	2008	3,5	3,0	4,3	0,4	8,8	2,8
	2009	4,1	3,5	4,8	0,5	12,0	3,4
Будівництво	2002	3,6	3,4	4,7	2,1	2,1	2,8
	2008	5,3	3,1	4,9	0,5	0,4	1,5
	2009	3,7	2,4	3,2	0,3	0,3	1,9
Торгівля, ремонт	2002	8,1	10,9	10,3	3,5	-	13,6
	2008	10,9	13,8	10,6	2,3	-	21,6
	2009	11,5	14,2	10,3	2,4	-	23,1
Діяльність транспорту та зв'язку	2002	8,9	12,2	13,6	1,5	3,6	13,8
	2008	7,8	9,2	10,7	1,3	3,8	10,0
	2009	8,8	10,6	10,8	1,4	3,8	13,6
Освіта	2002	2,8	4,8	7,7	0,1	0,4	2,9
	2008	2,8	4,6	8,4	0,05	-	1,0
	2009	3,4	5,4	9,8	0,05	-	1,3
Охорона здоров'я, надання соціальної допомоги	2002	2,3	3,3	5,2	0,1	1,2	2,1
	2008	2,1	3,1	5,6	0,07	0,09	0,8
	2009	2,6	3,8	6,4	0,08	0,1	1,6
Інші види економічної діяльності	2002	11,0	15,6	19,4	0,2	11,0	15,5
	2008	16,3	24,0	26,1	2,2	9,4	28,8
	2009	18,4	25,7	27,5	2,0	14,0	31,9

Примітка: розраховано за даними Держкомстату України (http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/vtr_u.htm)

Усе це свідчить про те, що діяльність держави не орієнтована на організацію нормального життя і розвитку суспільства у цілому, а сама держава не виступає інструментом зняття соціальної напруги. По-перше, блокується перехід до такого способу виробництва, який потребує підвищення якості праці за рахунок не посилення експлуатації, а підвищення якості робочої сили. По-друге, закріплюється ситуація, в якій капітал не зацікавлений безпосередньо у розширенні купівельної спроможності основної маси населення.

За умов поглиблення суперечностей між найманою працею і капіталом можна було б чекати на прискорення процесів соціалізації, але цього не відбувається. Формування соціальної держави ускладнюється слабкою інституціональною самоорганізацією усередині різних соціальних груп, асиметрією доступу до інститутів державної влади. За роки реформ закріпилася роз'єднаність найманої праці (значні розбіжності в оплаті праці, пенсійному забезпеченні за галузевою та регіональною ознаками, високий рівень тіньової зайнятості). Показовим прикладом є система соціального захисту, пільги в якій надаються за галузевим принципом, а не за принципом нужденності. Низьку результативність демонструє і податкова реформа, яка майже не спрямована на мінімізацію вторинного перерозподілу доходів (соціальних допомог, пільг, субсидій тощо). Усе це знижує потенціал самоорганізації і консолідації суспільства, яке дедалі частіше втрачає довіру до влади, ухиляється від правозастосування.

Висновки. Незважаючи на те що Україна офіційно проголошена соціальною державою, простежуються значні розбіжності в її формальному та фактичному статусах. Ефективність соціальної діяльності держави є вкрай низькою, більш того, сама держава виступає джерелом асоціальних практик. Серед економічних чинників, що ускладнюють становлення соціальної держави, слід виділити такі:

– концентрацію власності, отриманої «нетрудовим» шляхом, у вузького прошарку суспільства. За таких умов держава перетворюється на інститут легітимізації власності, державна влада «приватизується» і використовується в інтересах окремих бізнес-груп, галузей та сфер виробництва;

– індустріальну деградацію, несприятливі структурні зміни в економіці, закріплення технологічного відставання, які орієнтують економічну систему на використання дешевої робочої сили, посилюють експлуатацію найманої праці та обмежують зацікавленість капіталу в розширенні внутрішнього ринку збуту;

– слабку інституціональну самоорганізацію всередині різних соціальних груп, зумовлену асиметрією доступу до інститутів державної влади, роз'єднаністю найманої праці.

Нейтралізація зазначених чинників та пом'якшення їх негативної дії є необхідною умовою соціально-економічної модернізації суспільства та створення матеріальних передумов для розширення ступеня економічної свободи.

ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>
2. Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2009 році [Електронний ресурс] / Держкомстат України. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/gdn/nttk/soc_dom_2009.zip
3. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / Амоша О. І., Андрос Є. І., Бажал Ю. М. та ін. ; за заг. ред. В. М. Гейця, А. І. Даниленка, М. Г. Жулинського. — К. : НВЦ НБУВ, 2009. — 687 с.
4. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015 : національна доповідь / В. Б. Авер'янов, Б. М. Ажнюк, Т. П. Богдан та ін. ; за заг. ред. В. М. Гейця. — К. : НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.
5. Яременко О. Лібералізм, економічна свобода і держава / О. Яременко // Економіка України. — 2010. — № 12. — С. 4–15.
6. Лібанова Е. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства / Е. Лібанова // Вісн. Нац. акад. наук України. — 2010. — № 8. — С. 3–14.
7. Бурджалов Ф. Экономическая роль социальной деятельности государства / Ф. Бурджалов. — М. : ИМЭМО РАН, 2009. — 251 с.
8. Єременко В. Соціальна економіка : навч. посіб. / В. Єременко. — 2-ге вид., адапт. і доп. — К. : Інформ.-вид. центр Держкомстату, 2003. — 351 с.
9. Милецкий В. П. Социальное государство: эволюция идей, сущность и перспективы становления в современной России / В. П. Милецкий // Политические процессы в России в сравнительном измерении / под ред. М. А. Василика, Л. В. Сморгунова. — СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 1997. — С. 82–97.
10. Загальна теорія держави і права : підручник / М. В. Цвік, О. В. Петришин, Л. В. Авраменко та ін. ; за ред. М. В. Цвіка, О. В. Петришина. — Х. : Право, 2010. — 584 с.
11. Пирсон К. Страны поздней индустриализации и развитие государства всеобщего благосостояния [Электронный ресурс] / К. Пирсон // SPERO. — 2010. — № 12. — С. 53–90.
12. Постников В. Г. Становление социального государства, его конституционно-правовые и политические характеристики / В. Г. Постников // Журн. рос. права. — 2005. — № 1. — С. 34–42.
13. Торлопов В. А. Социальное государство в России: идеалы, реалии, перспективы / В. А. Торлопов. — СПб. : Изд-во РПТУ им. А. И. Герцена, 1999. — 362 с.
14. Кочеткова Л. Н. Теория социального государства Лоренца фон Штейна / Л. Н. Кочеткова // Философия и общество. — 2008. — № 3. — С. 69–79.
15. Калашников С. В. Функциональная теория социального государства / С. В. Калашников. — М. : ЗАО Изд-во «Экономика», 2002. — 190 с.
16. Фридман М. Капитализм и свобода : пер. с англ. / М. Фридман, Р. Фридман. — М. : Новое изд-во, 2006. — 240 с.
17. Рейтинг самих богатых людей Украины 2011 года : рейтинг журнала «Фокус» [Электронный ресурс] // Фокус. — 17.03.2011. — Режим доступа : <http://focus.ua/charts/174865>

СТАНОВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА В УКРАИНЕ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА РАСХОЖДЕНИЙ В ФАКТИЧЕСКОМ И ФОРМАЛЬНОМ СТАТУСАХ

Овсиенко О. В.

Выявлена и раскрыта экономическая природа расхождений в формальном и фактическом статусах провозглашенного в Украине социального государства. Доказано, что государство вследствие трансформаций отношений собственности выступает источником асоциальных практик. Определены экономические факторы, затрудняющие становление социального государства.

Ключевые слова: социальное государство, социальная деятельность государства, легитимизация частной собственности, «приватизация» власти.

FORMATION OF THE WELFARE STATE IN UKRAINE: THE ECONOMIC NATURE OF THE DIVERGENCES IN THE ACTUAL AND FORMAL STATUS

Ovsienko O. V.

The economic nature of divergences in formal and actual social state status proclaimed in Ukraine is identified and disclosed. It is well-proven that the state because of property relations transformation comes forward the source of asocial practices. Economic factors, hampering social state becoming, are certain.

Keywords: social state, social activity of the state, peculiar legitimating, privatizing of power.

УДК 336. 71

ЗМІНА НАПРЯМІВ ДІЯЛЬНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНВЕРСІЙНОГО ТИПУ

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

Визначено напрями діяльності сучасної соціальної держави в умовах інверсійного характеру ринкової трансформації.

Ключові слова: інверсія, інверсійна трансформація, соціальна держава, соціальне страхування, страхування життя, страхування відповідальності роботодавця.

Постановка проблеми. Загалом інверсія як тип розвитку суспільства є рух у передбачуване «вперед» через відштовхування. Проблеми інверсії виявляються вельми багатоманітними, оскільки йдеться про радикальне перетворення конкретного суспільства з усіма особливостями стосовно як самого себе, так і навколишнього світу, коли здійснення цього процесу не лише не гарантоване, а й натрапляє на опір, навіть усередині даного суспільства.

Аналіз основних досліджень та публікацій. У працях А. Гриценка доведено, що інверсійний тип ринкової трансформації передбачає протилежні переходи: від загального одержавлення власності до розвитку різноманіття її форм, від державної монополії до включення конкурентних принципів, від директивно-планових цін до вільного ціноутворення та ін. У структурі ринкової трансформації пропонується виокремлювати такі трансформаційні потоки, як основний процес — первинне накопичення капіталу; переструктурування економіки відповідно до нових закономірностей її функціонування; соціалізацію економіки, що включає соціалізацію власності, праці та результатів виробництва. Отже, через те, що «... всі ці трансформації у своїй основі є інституційними, а наслідки одних і тих самих заходів в умовах класичного та інверсійного типів переходу до ринкової економіки відрізняються і часто є протилежними» [1, с. 277], можливий вияв різних неklasичних економічних ефектів. За висновками вітчизняних науковців, «для країн трансформаційного переходу (зараз їх називають *емерджентні* економіки, тобто такі, в яких залишаються елементи попередньої системи) характерним є суперечність взаємопов'язаних процесів, що виявляється в такому: “недостатній рівень ринкових механізмів (тобто те, що отримало назву неспроможність чи банкрутство ринку) диктує надмірне державне втручання в економіку (тобто необхідність встановлення ринкових інституцій за допомогою адміністративно-правових заходів), це у свою чергу відбувається при недостатньо розвинених об'єктивних еволюційно-історичних умовах розвитку цих країн. Унаслідок цього формується низька якість формальних інститутів, що взагалі приводить до неефективності і розбалансованості трансформаційних процесів» [2, с. 249].

Оцінюючи результат інверсійного характеру ринкової трансформації, А. Гриченко підкреслює необхідність формування Україною свого інституційного устрою і зазначає, що побудова інститутів за класичними рецептами призводить до їх невідповідності інституційному середовищу і в результаті — до їх недієздатності. «Інституційні ями виникають як наслідок взаємодії інституційної катастрофи, яка руйнує інституційний каркас суспільства, та інституційної інверсії, яка змінює історичну послідовність і причинно-наслід-

кові зв'язки у формуванні інституційної структури» [1, с. 276]. Науковці визнають, що «для аналізу якості інститутів необхідно виділити три основні аспекти. Якість інститутів визначається, по-перше, *характером віддзеркалення об'єктивної міри економічного процесу*. По-друге — *відповідністю наслідків дії інститутів стосовно їх функцій*. По-третє — *зовнішніми ознаками, що притаманні їх внутрішній сутності*» [2, с. 250].

Л. І. Ільчук, А. В. Сивак, А. П. Супруненко до основних напрямів «діяльності сучасної соціальної держави включають: заходи з заохочення економічного зростання (стимулювання попиту на ринку праці, політика цін і доходів тощо); перерозподіл національного доходу на користь соціально вразливих верств (за ознакою віку — молодь та пенсіонери, за ознакою статі — жінки, за ознакою фізичних вад — інваліди тощо); розвиток доступних для всіх охорони здоров'я, освіти, культури. При цьому обсяг соціальної допомоги має бути виваженим, бо надмірна соціальна допомога призводить до завищених очікувань, зниження мотивації до праці та розвитку психології соціального утриманства» [3].

Поступово соціальне страхування, що запроваджується у другій половині XIX ст. в Європі, формується в три моделі.

1. *Модель О. Бісмарка*, яка започаткувала створення системи соціального страхування в Німеччині і широко застосовується також в Австрії, Франції, Швеції, давала можливість уперше здійснити суспільний перерозподіл доходів з метою соціального захисту нижчих верств населення, до яких на той час належали наймані працівники промислових підприємств і відносно яких й законодавчо закріплювалися певні соціальні гарантії в разі втрати працездатності або роботи. Відповідно до цієї моделі забезпечення засновано виключно на праці і тому поширюється лише на тих осіб, які зуміли завоювати для себе це право своєю працею; обов'язкове забезпечення лише для тих найманих працівників, заробітна плата яких нижча визначеної мінімальної суми, тобто для тих, хто не може користуватись індивідуальним страхуванням; забезпечення, засноване на методології страхування, що встановлює паритетне співвідношення між внесками найманих працівників та роботодавців, а також між виплатами та внесками; забезпечення, яким управляють самі роботодавці та наймані працівники [4, с. 42].

2. *Модель У. Беверіджа*, яка була розроблена для Великої Британії і запропонувала нові підходи до політики соціального забезпечення: держава не тільки взяла на себе захист від соціальних ризиків втрати працездатності через старіння, інвалідність, безробіття, а й відповідала за медичну допомогу і лікування, ритуальні послуги, професійну перепідготовку, надавала допомогу на дітей у разі смерті годувальника, розлучення і материнську допомогу. При цьому розміри більшості видів допомоги не залежали від попереднього заробітку і були однаковими. Розміри пенсій визначалися родинним станом: наприклад, пенсії були вищими для подружньої пари, де дружина не працю-

вала. Для одержання таких виплат застрахованим потрібно було робити обов'язкові внески. Однак внесок був єдиним і охоплював відразу всі страхові випадки без будь-якого спеціального поділу. Всі пенсії і соціальні допомоги виплачувалися з фонду соціального страхування, а державні допомоги здійснювалися за рахунок податкових відрахувань.

Принципи соціального страхування у Великій Британії змінилися з часів реалізації неоконсервативної соціальної політики М. Тетчер (1988 р.), що передбачала: стимулювання індивідуальних заощаджень для пенсійного періоду життя; зниження рівня державних витрат на соціальне забезпечення як у відносному, так і в абсолютному виразі; розширення допомоги родині як фундаменту розвитку суспільства, передусім малозабезпеченим родинам, які мають малолітніх дітей; зростання стимулів до праці [5, с. 334–335, 336].

3. *Модель особистого (колективного) страхування* було розвинуто у США, однак у тій чи іншій формі застосовується також у країнах Латинської Америки і Португалії.

У 1935 р. у США був прийнятий Закон про соціальне забезпечення, яким встановлено два види соціального страхування: по старості (пенсії) і по безробіттю. З часом поширення набули також страхування працюючого населення від виробничого травматизму і професійних захворювань; медичне страхування за місцем роботи (ним охоплено близько 60 % працюючих за наймом та членів їхніх родин); індивідуальне страхування від соціальних ризиків; соціальні програми боротьби з бідністю та ін. [5, с. 339–340].

Формулювання цілей. Метою статті є визначення напрямів діяльності сучасної соціальної держави в умовах інверсійного характеру ринкової трансформації.

Виклад основного матеріалу. Розробляючи Концепцію соціальної держави в Україні, фахівці визначають основні принципи її функціонування, а саме:

– принцип загального добробуту, критерієм дотримання якого є високий рівень життя населення, що визначається обсягом і структурою споживання, сукупністю поточних доходів та накопичень, забезпеченістю якісним житлом тощо;

– принцип соціальної справедливості, який визначає міру забезпечення окремих громадян матеріальними і духовними благами відповідно до їх внеску в суспільно корисну працю;

– принцип солідарності, що ґрунтується на соціальній відповідальності працюючих за непрацездатних, в основі якої домінує моральний компонент, котрий має бути підкріплений юридичною відповідальністю;

– принцип субсидіарності, що має дві складові: по-перше, це перетікання коштів від більш успішних до менш успішних за ринкових умов; по-друге, цей принцип передбачає законодавче регулювання взаємодії у соціальному секторі державних і недержавних структур з наданням громадським та приватним ініціативам переваги у фінансуванні соціальних програм;

– принцип соціальної безпеки, що зумовлює та гарантує безпеку людини, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз шляхом скоординованої системи національної безпеки та соціальної політики, розвитку системи соціального (державного і недержавного) страхування, інтеграції України в міжнародну систему соціального розвитку [6].

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

Важливу роль відіграє збалансований політичний перерозподіл суспільних благ через колективне страхування, зразками організації якого є:

1. запровадження соціального страхування «знизу» як урегулювання відносин працівників і роботодавців;
2. уведення інституту соціального страхування «зверху» через державне законодавство;
3. організація третього (змішаного) варіанту формування системи соціального страхування внаслідок залучення державної влади і профспілок.

Найважливішим елементом соціальної системи держави в усіх країнах з ринковою економікою є страхування життя, що дозволяє успішно задовольняти потреби юридичних та фізичних осіб у забезпеченні гарантій захисту їх економічних інтересів, пов'язаних зі здійсненням різних видів господарської діяльності, збереженням певного рівня добробуту і здоров'я.

На сучасному етапі реалізація соціальної відповідальності бізнесу вимагає й страхування відповідальності роботодавця. Наприкінці 1960-х років багато європейських країн прийняли закон про обов'язкове страхування відповідальності роботодавця.

Відповідальність роботодавця за заподіяну шкоду життю, здоров'ю і особистому майну працівників повинна бути встановлена відповідно до Цивільного кодексу України, чинних Правил відшкодування власником підприємства, установи і організації або уповноваженим ним органом шкоди, заподіяної працівникові ушкодженням здоров'я, пов'язаним із виконанням ним трудових обов'язків та іншими правовими актами.

Страхування відповідальності роботодавця передбачає покриття заподіяної страхувальником шкоди життю, здоров'ю та/або майну третіх осіб унаслідок нещасних випадків (включаючи виникнення професійних захворювань) на виробництві, що спричиняють третім особам фізичну або психічну травму,

а також неналежного виконання страхувальником прийнятих зобов'язань перед громадянами, що перебувають з ним у трудових відносинах. Нещасний випадок — це обмежена в часі подія або раптовий вплив на третю особу небезпечного виробничого чинника чи середовища. Роботодавець несе відповідальність перед працівниками у разі, коли: він припустився особистої необережності (якщо роботодавець є фізичною особою); не зміг забезпечити відповідного та безпечного обладнання, устаткувати безпечні робочі місця і підібрати кваліфікованих, компетентних службовців; сталися порушення законодавчих актів, які можуть призвести до відповідальності роботодавця; необережність одного з працівників призвела до травми іншого [7, с. 293].

Обов'язки кожного роботодавця: забезпечити охорону здоров'я, безпеку та благополуччя своїх працівників під час робіт; вжити всіх заходів, аби запобігти будь-якому ризику для здоров'я осіб, які не є службовцями роботодавця, та гарантувати їх безпеку; усіма можливими засобами запобігати викидам в атмосферу отруйних і шкідливих речовин.

Предметом договору страхування є майновий інтерес страхувальника, що не суперечить законодавству України, який за законом несе матеріальну відповідальність за шкоду, заподіяну життю та/або здоров'ю працівника трудовим каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я при виконанні ним своїх трудових обов'язків, унаслідок неумисних винних дій (бездіяльності) роботодавця.

Договір страхування відповідальності роботодавця вважається укладеним на користь працівників — громадян, що перебувають зі страхувальником у трудових відносинах відповідно до трудового договору (контракту), договору підряду, доручення та інших зобов'язань, пов'язаних з особистою працею громадян, підтверджених цивільно-правовими угодами. Працівниками вважаються: робітники та службовці, що перебувають на постійній, тимчасовій, сезонній роботі; позаштатні працівники та особи, що працюють за сумісництвом; студенти та учні, які проходять виробничу практику на підприємстві.

Для оцінювання ризику необхідна така інформація:

1) вид виробництва (рід діяльності страхувальника). Описується докладно з метою уточнення страхового захисту, селекції ризиків. Наприклад, у полісі страхування компанії, що здійснює прокладення комунікацій, може бути не передбачена робота в шахтах метрополітену;

2) умови праці, дотримання техніки безпеки та розвиток соціальної сфери. На підставі цієї інформації можна зробити висновок про ступінь ризику та ймовірність розвитку професійних захворювань;

3) чисельність працівників, їх кваліфікація, стаж;

4) річна заробітна плата. Саме цей показник береться за основу для визначення достатніх лімітів. Зазначимо, що донедавна страховики не обмежували суми відшкодування за угодами страхування відповідальності роботодавців. Багато страхових компаній почали вводити ліміти відповідальності на поодинокі катастрофічні збитки;

- 5) специфіка діяльності;
- 6) робота на чужій території;
- 7) історія збитків за останні п'ять років, сума найбільшого збитку.

Роботодавець (страхувальник) зобов'язаний:

– сплатити страхову премію у строки, встановлені договором страхування.

Страховий тариф устанавлюється страховиком, виходячи з оцінювання конкретного ризику, обраного страхувальником ліміту відповідальності, виду господарської діяльності та інших обставин, що впливають на ступінь ризику. Як правило, страхувальник виплачує депозитну страхову премію, сума якої залежить від річної суми заробітної плати (брутто-заробітної плати за страховий рік, включаючи всі оподатковувані прибутки). Другий метод підрахунку страхової премії ґрунтується на сумах річного обігу — прибутків від продажу продукції та побічних операцій, а також від кількості зайнятих у виробництві;

– своєчасно надати інформацію страховику про всі відомі йому обставини, що мають істотне значення для оцінювання страхового ризику, і надалі інформувати його про будь-які зміни страхового ризику;

– вжити всіх можливих і доцільних заходів для з'ясування причин і наслідків страхового випадку;

– негайно, але в будь-якому разі не пізніше 48 годин (не враховуючи вихідні та святкові дні), після того як стало відомо про подію, що має ознаки страхового випадку, повідомити про це страховика;

– негайно повідомити страховика про всі вимоги, що висуваються у зв'язку зі страховим випадком;

– вжити всіх можливих і доцільних заходів із запобігання чи зменшення збитків;

– надавати страховику на його вимогу всю доступну йому інформацію і документацію, що дасть змогу робити висновки про причини і наслідки страхового випадку, характер і розмір завданих збитків;

– забезпечити участь страховика у визначенні розміру завданого збитку.

Страховими випадками є травми працівників підприємства будь-якого походження (хімічна, механічна, термічна та ін.), отримані ними внаслідок:

– аварій, пожеж, руйнації будинків, споруд і конструкцій;

– теплових ударів, опіків, обмороження, утоплення, ураження електричним струмом, блискавкою;

– гострих отруень;

– стихійних лих, надзвичайних подій та інших чинників, що не включені до переліку випадків, які спричинили тимчасову або стійку втрату працівником професійної працездатності або його смерть, коли у постраждалого (або його спадкоємців) є всі підстави вимагати від роботодавця в установленому законом порядку відшкодування заподіяної ним шкоди.

Випадок визнається страховим, якщо шкоду заподіяно в період дії договору страхування відповідальності роботодавця:

- на території підприємства або в іншому місці роботи протягом робочого часу, включаючи встановлені перерви;
- під час відряджень, а також при вчиненні дій за дорученням адміністрації;
- по дорозі на роботу або з роботи на транспорті підприємства;
- у робочий час на транспорті загального користування або під час проходження пішки, якщо виконання трудових обов'язків потребує пересування;
- у робочий час на особистому легковому транспорті за наявності розпорядження адміністрації на право його використання для службових поїздок (оформлюється письмовим дозволом адміністрації на використання особистого транспортного засобу працівника у службових цілях).

Не відшкодовується шкода, заподіяна внаслідок:

- умисного заподіяння працівником собі фізичних ушкоджень, самогубства, спроби самогубства, психічного розладу;
- вчинення працівником злочину, протиправних дій (крадіжка, хуліганство та ін.);
- участі працівника в діях, що заважали працювати іншим, уповільнювали робочий процес або призвели до іншого роду безладу на виробництві;
- порушення працівником вимог техніки безпеки праці, якщо з цього приводу він був письмово попереджений роботодавцем або уповноваженою особою;
- прямування працівника на роботу або повернення після роботи транспортними засобами, що не належать підприємству на праві власності або на підставі договору;
- форс-мажорних обставин (а саме: військових дій, народних заворушень, страйків та їх наслідків, радіоактивного забруднення);
- отруєння працівника алкоголем і наркотичними речовинами або наслідками їх уживання (асфіксія, інсульт, зупинка серця та ін.);
- спортивних та інших розважальних ігор (волейбол, теніс, доміно тощо);
- перебування працівника на території підприємства в неробочий час (у вихідні та святкові дні), не пов'язане з дорученням роботодавця.

Отже, якщо працівник дістав травму під час виконання робіт, не пов'язаних із його безпосередніми обов'язками (визначеними контрактом) та кваліфікацією, то компенсація за полісом не відшкодовується. Так, травма, отримана некваліфікованим робітником, котрий виконує роботу, яка вимагає певної кваліфікації, страхуванням не покривається.

Розмір страхового відшкодування за шкоду, заподіяну працівникові, визначається відповідно до вимог Цивільного кодексу і положень чинних законодавчих та нормативних актів України і встановлюється у межах, визначених цими актами, але не більше встановлених у договорі страхування лімітів відповідальності страховика.

Страхове відшкодування у межах страхування відповідальності роботодавця за шкоду, заподіяну життю, здоров'ю та/або майну працівників, здійснюється у межах відповідних страхових лімітів.

У разі тимчасової непрацездатності (без її зниження, внаслідок травми на виробництві, після проходження курсу лікування):

– додаткові витрати на лікування, у межах встановленого ліміту відповідальності по виплаті одноразової допомоги; при цьому страховик має право зменшити розмір відшкодування залежно від ступеня вини потерпілого в ушкодженні його здоров'я, внаслідок невиконання ним нормативних актів з охорони праці, але не більш ніж на 50 %, якщо це передбачено умовами договору страхування;

– компенсація морального збитку, якщо це передбачено договором страхування.

У разі стійкої повної або часткової втрати професійної працездатності (інвалідності):

– втрачена заробітна плата (або відповідна її частина). Розмір відшкодування встановлюється залежно від ступеня втрати професійної працездатності і середньомісячного заробітку працівника, який він мав до ушкодження здоров'я; при цьому страховик має право зменшити розмір відшкодування залежно від ступеня вини потерпілого в ушкодженні його здоров'я, внаслідок невиконання ним нормативних актів з охорони праці, але не більш ніж на 50 %;

– одноразова допомога, розмір якої визначається виходячи із середньомісячного заробітку потерпілого за кожний відсоток утрати працівником професійної працездатності; при цьому страховик має право зменшити розмір відшкодування залежно від ступеня вини працівника в ушкодженні його здоров'я внаслідок невиконання ним нормативних актів з охорони праці, але не більш ніж на 50 %;

– компенсація витрат на медичну та соціальну допомогу (витрати на придбання ліків, додаткове харчування, протезування, сторонній догляд та ін.), якщо встановлено, що потерпілий має потребу в цій допомозі і одночасно не має права на її безкоштовне одержання. Вона надається потерпілому в розмірах, визначених медико-соціальною експертною комісією (МСЕК), при цьому ступінь вини потерпілого в ушкодженні його здоров'я не враховується;

– компенсація морального збитку, якщо це передбачено договором страхування.

Ступінь утрати працездатності визначається МСЕК у відсотках до професійної працездатності, яку мав потерпілий до ушкодження здоров'я.

У разі смерті постраждалої особи в результаті нещасного випадку на виробництві: втрачена заробітна плата, розмір відшкодування визначається із середньомісячного заробітку загиблого з вирахуванням частки, яка припадала на нього і непрацездатних осіб, які були на його утриманні, але не мали права на відшкодування шкоди (частини втраченого заробітку); виплачується особам, які мають на це право відповідно до чинних законодавчих і нормативних актів України; при цьому страховик має право зменшити розмір відшкодування залежно від ступеня вини потерпілої особи внаслідок невиконання нею нормативних актів з охорони праці, але не більш ніж на 50 %; одно-

разова допомога в розмірі п'ятирічного заробітку родини загиблого; при цьому страховик має право зменшити розмір відшкодування залежно від ступеня вини потерпілої особи внаслідок невиконання ним нормативних актів з охорони праці, але не більш ніж на 50 %; компенсація морального збитку, якщо це передбачено договором страхування; компенсація витрат на поховання, якщо це передбачено договором страхування.

У разі пошкодження, знищення особистого майна постраждалого: збиток, заподіяний працівнику, з яким відбувся нещасний випадок на виробництві, внаслідок чого було пошкоджено або знищено його особисте майно, що знаходилося при ньому: носильні речі і дрібна ручна поклажа (крім грошей, документів, ювелірних виробів, засобів автотранспорту).

Виплати страхових відшкодувань здійснюються страховиком незалежно від виплат, отриманих потерпілим або його спадкоємцями від органів соціального забезпечення (виплат по листках тимчасової непрацездатності, пенсій і грошової допомоги, а також заробітку працівника після нещасного випадку). Розрахунок страхового відшкодування, пов'язаного з втратою професійної працездатності, проводиться на підставі висновків МСЕК або рішення суду. У разі повторного огляду потерпілого МСЕК страховик має бути про це повідомлений страховальником, і розмір відшкодувань може бути переглянуто. Страхове відшкодування постраждалим працівникам або їх законним спадкоємцям виплачується готівкою через касу страховика або безготівково шляхом перерахування на рахунок одержувачів у банку.

Зазначимо, що ми розмежуємо страхування відповідальності при трудових відносинах, про яке йшлося, і страхування відповідальності, що впливає з трудових відносин. Останнє є новим видом страхування, який покриває такі ризики: неправомірне звільнення, дискримінація, сексуальні переслідування, приниження гідності, порушення таємниці приватного життя, обмеження службового зростання і просування по службі, доведення до стресу та серцевих страждань.

Реалізація даного виду страхування ускладнюється тим, що прийняття таких ризиків в управлінні потребує відповідної формалізації та документування виробничого процесу, а саме: наявності у роботодавця письмових посадових інструкцій для кожної категорії працівників; постійний облік результатів праці кожного працівника; реєстрація та оформлення всіх претензій працівників і відповідей на них роботодавцем у письмовому вигляді.

Висновки. Визначено, що Україна та інші пострадянські держави, на відміну від західних країн, рухаються до соціальної, правової та демократичної держави особливим шляхом, специфіка якого полягає у тому, що соціальні основи, які вже були сформовані, потребують лише оновлення і доповнення правовими та демократичними основами в умовах, коли більшість громадян України готові втратити здобуті політичні та економічні права і свободи заради повернення мінімальних соціальних гарантій.

Поступово загострюються суперечності і диспропорції у реформуванні економіки та соціальної сфери суспільства, що, зрештою, веде до виникнення комплексу відповідних загроз національній безпеці та викликає нагальну необхідність у формуванні дійового механізму соціальної безпеки. На сучасному етапі основні проблеми у цій сфері полягають у соціальних деформаціях і загостренні соціальних питань, вирішення яких повинне ґрунтуватися на поєднанні принципів дії соціально-ринкової економіки з максимально широким застосуванням принципів приватної ініціативи, що здатне посилити роль суб'єктів страхового ринку в забезпеченні відповідного страхового захисту (страхування життя, здоров'я, працездатності, додаткової пенсії, страхування відповідальності роботодавців).

ЛІТЕРАТУРА

1. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований : монография / под ред. А. А. Гриценко. — К. : Форт, 2008. — 928 с.
2. Економічна безпека держави: сутність та напрямки формування : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2009. — 312 с.
3. Соціальна безпека [Електронний ресурс] / Ю. Б. Поорхнявий, О. О. Волощук, Л. І. Ільчук // Центр перспективних соціальних досліджень / М-во праці та соц. політики України, Нац. акад. наук України. — К., 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cpsr.org.ua/?pg=6&id=39>
4. Ганслі Теренс М. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки / М. Ганслі Теренс. — К. : Основи, 1996. — 238 с.
5. Политика доходов и качество жизни населения : / под ред. Н. А. Горелова. — СПб. : Питер, 2003. — 653 с.
6. Концепція соціальної держави в Україні (проект) / Л. І. Ільчук, А. В. Сивак, О. О. Давидюк // Центр перспективних соціальних досліджень / М-во праці та соц. політики України, Нац. акад. наук України. — К., 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cpsr.org.ua>
7. Мних М. В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика / М. В. Мних. — К. : Знання України, 2006. — 284 с.

ИЗМЕНЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНВЕРСИОННОГО ТИПА

Нечипорук Л. В.

Определены направления деятельности современного социального государства в условиях инверсионного характера рыночной трансформации.

Ключевые слова: инверсия, инверсионная трансформация, социальное государство, социальное страхование, страхование жизни, страхование ответственности работодателя.

CHANGING THE DIRECTION OF THE WELFARE STATE IN TERMS OF MARKET TRANSFORMATION OF THE INVERSION TYPE

Nechyporuk L. V.

The directions of the modern welfare state in terms of the inversion nature of market transformation.

Keywords: inversion, inversion transformation, social state, social insurance, life insurance, employer's liability insurance.

УДК 330.1(477).001.76

ПРІОРИТЕТИ СОЦІАЛЬНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Присвячено пріоритетам модернізації України, що є предметом гострої дискусії серед науковців і політиків. Їх розглядають і як підвищення конкурентоспроможності економіки за рахунок стримування ціни робочої сили, і як тривале економічне зростання із наступним покращенням добробуту людей, і навпаки — як людський розвиток, створення умов для творчої самореалізації кожного громадянина, де економічний розвиток є похідним від соціального. Обґрунтовано необхідність третього підходу для України.

Ключові слова: модернізація, конкурентоспроможність, соціальний розвиток, людський розвиток.

Постановка проблеми. Перехід від командної до ринкової економіки зазнав різну траєкторію у постсоціалістичних країнах. Україна, на жаль, дійшла до монополізованої великим бізнесом економіки і корумпованого суспільства, що є головною причиною бідності українців і міграції молодих фахівців та кваліфікованих працівників, здатних на адаптацію до нових реалій. Поши-

рення хвороб, демографічна криза, комерціалізація соціально-культурної сфери, депресивний психологічний статус більшості громадян, їх зневіра в майбутнє — все це стало підсумком малоефективних трансформаційних процесів. Соціальний чинник, який відіграє провідну роль у сучасній інформаційній економіці, в Україні перетворився на перешкоду економічному розвитку і суспільному прогресу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Еволюція економічної науки водночас є формуванням і розвитком поглядів на модернізацію економіки. Сучасні західні наукові школи приділяють увагу різним аспектам цього процесу. Неокласики розглядають модернізацію як зміцнення приватної власності, свободи і демократії; кейнсіанці — як глибокі структурні перетворення, підтримку новітніх галузей виробництва, які здатні забезпечити «великий стрибок» від неминучої злиденності. Інституціоналісти критикують перенесення західних рекомендацій зі шляхів розвитку на інші країни та пропонують підвищення ступеня задоволення основних потреб усіх членів суспільства та послаблення нерівності. Українські вчені В. Геєць, А. Гриценко, М. Зверяков розглядають загальні аспекти модернізації нашої економіки, де соціальна складова є суттєвою. Власне соціальним проблемам приділяють увагу Л. Безтелесна, О. Грیشнова, А. Колот, Є. Лібанова, Л. Шевченко. О. Ярош, О. Пушкарьов, підкреслюють головну проблему — подолання несправедливості й нерівності у розподілі доходів українців. Але на макрорівні ухвалення соціальних рішень не стільки підпорядковано рекомендаціям цих науковців, скільки перебуває під впливом інтересів олігархії чи геополітичних міркувань — східного чи західного вектору розвитку. Російський економіст-інституціоналіст Р. Нуреев прямо пов'язує модернізацію суспільства не тільки з розв'язанням проблем особистої свободи, соціальної справедливості, економічної дієздатності, а й інтеграцією та «економічним відтворенням» СРСР [4].

Формулювання цілей. Тому мета статті — узагальнити головні пріоритети соціальної модернізації для України з погляду економічної доцільності та якості людського розвитку, що має бути підставою для ухвалення наступних політичних рішень і формулювання ідеологічних орієнтирів.

Виклад основного матеріалу. У світовій практиці існують різні підходи до поліпшення матеріального і духовного становища громадян. Нові індустріальні країни азійського і тихоокеанського регіонів з економікою «наздоганяючого» розвитку (Китай, Індія, Південна Корея, Філіппіни, Тайвань, Малайзія, Таїланд та ін.) спираються на ідеологію, що розглядає соціальний розвиток як проміжну мету і засіб економічних досягнень. Пріоритетами стають *підвищення цінової конкурентоспроможності економіки за рахунок стримування ціни робочої сили у собівартості продуктів*, прискорене просування цих дешевших продуктів на міжнародному ринку заради могутності держави, заохочення інвесторів. Дійсно, Китай у 2010 р. посідає другу позицію за рівнем ВВП і відтісняє Японію, а також стає світовим лідером за золотовалютними резервами (2,45 трлн дол.). Водночас частка заробітної плати у ВВП

Китаю та інших азійських індустріальних країн становить лише 25–35 %. Для порівняння: у європейських країнах у передкризовий період вона сягала в середньому понад 50 %, у тому числі у Швейцарії — 62,1 %, Ісландії — 58,5 %, Великій Британії — 55,5 %, Швеції — 54,1 %. У США і Японії ці показники дорівнювали відповідно 55,5 і 51,6 % [10].

Деякі українські науковці і політики теж пропонують з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів наповняти Україну іммігрантами, які згодні працювати за невелику винагороду. Проте негативні наслідки міграційної політики демонструє європейська практика, що можна вважати суттєвим контраргументом. Ця пропозиція не є також теоретично обґрунтованою, тому що в традиційній макроекономічній моделі сукупної пропозиції номінальний ріст національного виробництва залежно від фази циклу розкладається на реальний та інфляційний. Саме на останньому етапі, коли ресурс безробітних вичерпано, для продовження виробництва підприємці і держава мають збільшувати заробітну плату. Крім того, фінансово-економічна криза показала, що саме інститут ринку праці зараз є актуальним, як ніколи раніше. Держави мають підтримати купівельну спроможність населення і в такий спосіб стимулювати внутрішнє споживання. Тому проблема запобігання подальшому погіршенню співвідношення між часткою заробітної плати і часткою прибутку у ВВП є не тільки соціальною, а й економічною.

В унісон попереднім аргументам щодо підвищення конкурентоспроможності українських товарів існують пропозиції про девальвацію національної валюти заради експортних галузей. Прихильниками цієї точки зору є, наприклад, В. Геєць та Р. Шпек [7]. За всіма канонами економічної теорії девальвація дійсно стимулює експорт, проте експортоорієнтовані галузі в Україні значною мірою належать олігархам, які збільшують свої статки. Що стосується мізерного середнього класу, то він програє. Утрачають всі вкладники у гривневі банківські депозити і покупці імпортованих товарів — домогосподарства, підприємства, держава. Та й вітчизняні товари значною мірою містять імпортні складові. Часта девальвація (остання в Україні була зовсім недавно — наприкінці 2008 р.) призводить до невідомих кредитів для більшості позичальників, зокрема у реальному секторі економіки, до нивілювання стимулів до сумлінної праці та кар'єрного зростання робітників, а також до соціальної напруженості і повної недовіри громадян до влади — а це, мабуть, головний інституційний чинник невдалості наших реформ.

Є інші засоби підвищення конкурентоспроможності українських товарів — це зростання їх якості та економічної ефективності виробництва. На жаль, тільки 13,8 % підприємств України займалися у 2010 р. інноваціями [2]. Адже відповідно до виробничих функцій Кобба-Дугласа і Д. Кларка обсяг національного доходу залежить не тільки від праці, а й від капіталу, темпів НТП та активної підприємницької діяльності.

Лише два кроки (насправді їх значно більше) з удосконалення структури та підвищення ефективності виробництва — підвищення ефективності АПК

та енергозбереження — спроможні суттєво наповнити державний бюджет України для подальшого збільшення соціальних видатків. Дійсно, зростання світового попиту на продовольство внаслідок збільшення населення Землі, урбанізації, використання угод на вирощування біопалива — заміни нафтопродуктів, і все це — на тлі нееластичності пропозиції землі, спричинили у 2008 і 2010 рр. стрибки цін на головні 55 продуктів харчування, що навіть визвало хвилю протестів у різних країнах. Проте для України — це шанс і виклик. За такого рівня інтенсифікації виробництва, розвитку агропромислової інфраструктури, впровадження нових технологій в економічні відносини виробника і споживача, які мають місце у європейських країнах, використання нашої родючої землі могло б стати головним джерелом збільшення суспільних фінансів. Однак ми маємо іншу картину, яку дуже виразно малює лише малий приклад. За даними Держкомстату України, у 2010 р. виростили 18,7 млн т картоплі, а продали споживачам понад 6 млн т, тобто величезний залишок неефективно згодований худобі або взагалі згнив. [2]. Такий же ресурс знаходиться у енергозбереженні, бо відомо, що Україна споживає енергії у п'ять разів більше, ніж європейські країни.

Отже, головне у підвищенні конкурентоспроможності українських товарів — це не штучне стримування зарплат на зразок азійських країн або періодична девальвація національної валюти сама по собі, а інновації та інвестиції в наукомісткі виробництва, нові технології, протидія «відпливу мізків», ліберальні умови для підприємницької діяльності і прозорий ринок, ефективний менеджмент та маркетинг. Урешті-решт потрібно використовувати досить високий освітній потенціал українців, що відображено ООН в ієрархії країн з індексу людського розвитку. Що стосується вектора зовнішньоекономічних зв'язків, то його вибір має перш за все сприяти збільшенню надходжень до Державного бюджету України і соціальних видатків, а не виконувати ідеологічну роль. Існують значний позитив від співробітництва і з Росією, який досконало обґрунтовують С. Глазьев [1] та В. Суслов [5], і з азійськими країнами, зокрема з Китаєм, і з західними країнами. Дійсно, в країнах колишнього СРСР переважним є експорт української високотехнологічної продукції машинобудівних та аерокосмічних галузей, підприємств ВПК і деякого іншого товару. Водночас на відміну від стосунків з європейськими країнами ми маємо імпорт із Росії неформальних правил економічної поведінки, які збільшують тіньову економіку. І це треба враховувати.

Ще одна дискусійна точка зору з приводу пріоритетів соціальної модернізації економіки, яка досить поширена, розвиває попередню і обґрунтовує *необхідність підтримки низької еластичності заробітної плати*, тобто розглядає зростання добробуту як *похідний процес і наслідок тривалого економічного зростання* за рахунок жертв декількох поколінь. Вона теж орієнтована на азійську економіку та приклад індустріалізації за часів СРСР, пріоритет матеріального виробництва и адекватну структуру експорту. Проте тільки після 30 років сталих темпів економічного зростання Китай випереджає Україну за показником валового національного доходу на душу населення за ПКС

(за даними Світового банку, у 2009 р. він становив в нашій країні 6 180 дол, а в КНР — 6 890 дол., хоча ще в 2008 р. — відповідно 7 270 і 6 280 дол.) [8]. При цьому значно відстає від розвинених країн, зокрема Японії.

Дійсно, експерти ООН знову очікують саме в Китаї, а також в Індії у 2011 р. найвищі темпи економічного зростання — відповідно 109 % і 108 %. Проте низька еластичність заробітної плати у Китаї зумовлює зростання нерівності між максимальною і мінімальною заробітною платою, доходами жінок і чоловіків. Крім того, соціальна модернізація — це і реалізація прав кожної людини. Але Китай, за даними дослідницької компанії «Economist Intelligence Unit», увійшов до списку із 55 найбільш авторитарних режимів [9]. У міжнародній шкалі людського розвитку, де враховуються не тільки рівень ВВП на душу населення, а й освіта та очікувана тривалість життя людей, Китай посідає відповідно до даних доповіді ООН 2010 р. лише 89 місце з індексом у 0,66 (Україна — 69 місце, 0,71). Аналогічно тільки 92,97; 119 місця посідають відповідно Таїланд (0,654), Філіппіни, (0,638), Індія (0,519). А провідною країною є Норвегія (0,938), де людина розглядається як найвища цінність [3]. За рівнем грамотності дорослого населення і охопленістю всіма рівнями освіти Україна навіть випереджає Китай і країни «наздоганяючого» розвитку, наближається до найбільш розвинених країн світу, а деякі випереджає. Наприклад, питома вага дорослого населення з як мінімум середньою освітою (віком 25 років і більше) дорівнює в Україні 88,2; у той час, як, з одного боку, у Таїланду, Індії, Китаї, Малайзії, Філіппінах — 20,6; 22,5; 38,4; 50,5; 53,6 %, а з другого — у Франції, Польщі, Нідерландах, Японії, Канаді, Норвегії — 55,7; 60,6; 67,4; 71,9; 79,6; 87,3 % [3].

Наша практика також показує, що найвищі темпи економічного зростання у незалежній Україні в 2004 р. (на 12,5 %) супроводжувалися посиленням розшарування населення і відтворенням бідності. Відомий американський журнал «Forbs» уперше оцінив тоді статки трьох українців сумою у 4,7 млрд дол., що, наприклад, приблизно удвічі перевищувало суму бюджетних коштів, спрямованих того ж року на охорону здоров'я цілої країни [11]. Або інші приклади: у 2010 р. темпи економічного зростання дорівнювали 4,2 %, але статки найбагатшої людини в країні зросли, за версією того ж «Forbs», майже утричі — з 5,8 млрд доларів до 16 млрд дол. [11], тобто показник економічного зростання потребує урахування розподілу ВВП. В Україні, крім науковців, точку зору щодо первісного розвитку матеріального виробництва порівняно з інвестиціями в людину, а також стримування заробітних плат активно лобюють представники великих фінансово-промислових груп та інші роботодавці.

Тривале очікування добробуту призводить до стагнації зuboжіння українців і небезпеки переходу точки неповернення, тому що низький рівень доходів є одним із чинників захворюваності та сучасної демографічної кризи. За даними Держкомстату України, вона продовжує поглиблюватися: у січні–березні 2011 р. кількість померлих перевищувала кількість народжених на 58 305 осіб [2]. Бруталь-

не порушення прав більшості населення на доступ до ресурсів, національного багатства відтворює абсолютну та відносну бідність. Доходи у багатьох громадян нижчі за мінімальні законодавчі нормативи — мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму, хоча і вони не відображають всієї повноти потреб громадянина. Так, відповідно до Державного бюджету України на 2011 р. з 1 січня прожитковий мінімум дорівнює лише 894 грн (з 1 грудня — 953 грн), а мінімальна заробітна плата в погодинному вимірі — 5,66 грн (з 1 грудня — 6,04 грн), в абсолютному — лише 941 грн (з 1 грудня — 1004 грн). Водночас, за даними Держкомстату України, середньомісячні сукупні витрати однієї родини у 2010 р. становили 3 308 грн, щомісяця. Середньодушові доходи, які нижчі за прожитковий мінімум, мають більше 20 % населення [2]. А якщо застосувати критерій бідності, встановлений Світовим банком, який дорівнює денному споживанню на 3 дол, то до армії незаможних в Україні доведеться віднести майже 70 % населення.

Абсолютно бідними є також ті домогосподарства, які, по-перше, не мають набору з трьох найпоширеніших товарів тривалого використання (кольорового телевізора, пральної машини та холодильника) або позбавлені нормальних житлових умов (з центральним газопостачанням, водою та каналізацією), і для яких, по-друге, коефіцієнт Енгеля (частка витрат на продовольство в загальному обсязі витрат домогосподарств) перевищує 60 %, або калорійність харчування є меншою за раціональні норми харчування. З цього погляду нині середньостатистичний українець перебуває на межі ризику. За даними Держкомстату України, якщо у 2009 р. він витрачав на їжу та безалкогольні напої 50,4 % доходів, то у 2010 р. цей показник зріс до 51,5 % [2].

Абсолютна бідність в Україні має низку специфічних особливостей: вона поширена навіть серед працюючого населення. Близько половини бідних становлять родини, де хто-небудь з дорослих працює. Багато родин у злиднях, де батьки мають дві або більше дитини. За останні 10 років суттєво збільшилося зубожіння людей похилого віку. За даними уповноваженої Верховної Ради України з прав людини, пенсії практично 9 млн пенсіонерів у 2010 р. не перевищували 1 тис. грн. Тому кожне п'яте звернення до неї поступає саме від родин пенсіонерів. І кожен п'ятий пенсіонер змушений працювати [6].

Не тішить також і відносна бідність, або нездатність громадян забезпечити пристойний для даного суспільства рівень життя. Навіть якщо хтось з середнього класу і живе у певному матеріальному достатку, все одно він відчуває обмеження в соціальній, культурній, політичній сферах та брак вільного часу і можливостей відпочинку. Прикладом цього може бути рівень життя кваліфікованих лікарів, професорів і доцентів ВНЗ, інших науковців, агрономів, програмістів, суб'єктів малого і середнього підприємництва, висококваліфікованих найманих працівників на промислових підприємствах та ін. Відносна бідність щонайперше спонукає до еміграції з України провідних фахівців. Яскравий приклад — робота лікарів за контрактами в Лівії та інших країнах. Зараз їх нестача в Україні, за даними Міністерства охорони здоров'я, становить понад 14 тис.

З цього приводу, а також з точки зору впливу саме соціального чинника на економічне зростання найбільш привабливий підхід до соціальних пріоритетів України полягає у *значному підвищенні частки зарплати у ВВП і внутрішнього попиту, поліпшенні людського розвитку, створенню умов для творчої самореалізації кожного громадянина*. Розвинені країни мають це за мету економічного прогресу. Їх уже не влаштовує вузьке розуміння прогресу лише як просування суспільства «сходінками» економічного розвитку, що забезпечується звичайним удосконаленням техніки, технологій та організації праці, без соціалізації. Вони орієнтуються на нарощування інвестицій у людину, розвиток сфери послуг, зокрема ділових, інформаційних, освітніх, культурних, медичних послуг (таблиця). Згідно з її даними, навіть найменший приріст частки послуг у валовій доданій вартості (ВДВ) становить 23,6 % у США (найбільший — 111,8 % у Люксембурзі). При цьому діапазон скорочення індустрії дорівнює від 22,2 % в Австрії до 66,7 % у Люксембурзі.

Інвестиції у сферу послуг, особливо соціальних послуг, рівнозначні розширеному відтворенню людського капіталу. Освіта сприяє зміцненню інтелектуального потенціалу нації, налаштованості робітників на науково-технічний прогрес. Медицина створює фізичні умови для оптимальної здатності людей до праці, їх активній соціальній і економічній самореалізації. Культура позитивно впливає на світогляд громадян, морально-психологічний клімат суспільства і його сталий розвиток, створює моральні перепони для суспільно негативної поведінки людей, робить їх щасливішими. Ось чому збільшення соціальних послуг має бути не довгоочікуваним результатом, а умовою розвитку людини, символом успішного інноваційно-технологічного розвитку національної економіки і саме тому запорукою конкурентоспроможності на світовому ринку.

Т а б л и ц я

Частка промисловості і послуг у ВДВ [10]., %

Країна	Динаміка зростання (скорочення)					
	Промисловість			Сфера послуг		
	1970 р.	2008 р.	Скорочення	1970 р.	2008 р.	Приріст
США	33,9	21,8	35,7	62,2	76,9	23,6
Велика Британія	42,6	23,6	44,7	54,6	75,2	37,7
Німеччина	48,1	29,8	38,1	48,7	69,3	42,3
Франція	34,9	20,4	41,6	57,5	77,6	35,0
Італія	39,3	27,0	31,3	52,0	71,0	36,5
Японія	44,1	28,5	35,4	50,0	71,0	42,0
Австрія	39,6	30,8	22,2	51,9	67,6	30,3
Люксембург	46,3	15,4	66,7	39,8	84,3	111,8
Нідерланди	37,7	26,5	29,7	56,6	72,8	28,6

Складовою частиною цієї моделі є високі стандарти життя, розширення прав людей і «коридору» можливостей в особистій і громадській самореалізації, повага до них з боку держави і суспільства, соціальна справедливість і життя згідно із загальнолюдськими цінностями.

На наш погляд, найближчими до світогляду українців є європейські теорії суспільного добробуту та соціально-ринкової економіки. Модель держави загального добробуту — це типова ринкова модель, але з високим рівнем регулювання соціальної сфери, де найбільшу користь отримує середній клас. Вона поширена в скандинавських країнах, де держава здійснює активну соціальну політику, спрямовану на постійне зростання добробуту населення, забезпечення суспільної солідарності; поєднує комерційне підприємництво з ефективною системою соціального захисту громадян країни; здійснює активну кредитно-грошову та фіскальну політику (ставки податків — дуже високі, але прозорі і соціально спрямовані), а також регулювання зайнятості на ринку; розподіляє суспільні витрати, частка яких у ВВП сягає 60–70.

Модель соціального ринкового господарства, характерна для Німеччини, теж підтримує ринок і вільне підприємництво, але не визнає розшарування населення за рівнем життя. Вона заперечує як «державний дирижизм», тобто пряме втручання в економіку, що обмежує свободу громадян, так і традиційний лібералізм А. Сміта з роллю держави як «нічного сторожа» і зловживання економічною владою. Основою національної економіки стає поєднання приватної власності, яка забезпечує індивідуальні інтереси громадян, свободу вибору роду занять і професії, пересування, укладення договорів, відкриту і ефективну конкуренцію з міцною державою, яка коректує вади ринку, здійснює антимонопольну політику, нагляд за недопущенням зловживань, забезпечує конкурентний порядок, фінансову стабільність. Захист приватної власності є конституційним елементом і передумовою ефективного використання обмежених ресурсів. При цьому держава створює законодавчі та інституційні умови для реалізації принципу суспільної солідарності, соціального партнерства в економіці. Основним напрямом функціонування ринкової економіки є задоволення зростаючих потреб людей, захист їх від життєвих ризиків, створення рівних можливостей доступу до економічного життя і соціальних благ. Запорукою гармонії інтересів суспільства, окремих громадян і підприємств є економічна і політична демократія. Держава і суспільство підтримують незалежних політиків, громадську думку і вільних громадян, які є відповідальними за свої дії. Держава створює умови для розвитку громадянського суспільства.

Чому теорії суспільного добробуту та соціально-ринкової економіки мають, на наш погляд, першочергове значення для сучасної України? Перехідна економіка стартувала з командної системи з її монополізмом державної власності і набула, на жаль, дуже значного впливу вітчизняної олігархії. У 1990-ті роки українські вчені природно захоплювалися аналізом становлення інститутів ринку, ринкової інфраструктури і конкуренції, бо ми йшли від системи,

яка виключала підприємництво взагалі. Проблеми соціального розвитку залишалися на «потім», тим більше, що довго живучим виявилось неприйняття спадщини зрівнялівки в отриманні доходів. Однак сьогодні, коли розширення населення в Україні досягло апогею і коли на повний зріст постали проблеми подолання ринкового свавілля та переходу до інноваційно-технологічного розвитку на основі інтелектуального капіталу, багато вчених звертаються до принципів соціально орієнтованої ринкової економіки. У Німеччині вона теж виникла як антипод надто централізованої воєнно-командної економіки. Крім того, ми ментально і географічно близькі до християнських цінностей. Ось чому для України основними пріоритетами соціальної модернізації має бути досягнення високого рівня добробуту людини та її розвиток.

Інша річ, що стале економічне зростання, яке не є самоціллю, водночас впливає не тільки на добробут, а й на макроекономічну рівновагу і розв'язання соціальних проблем ефективної зайнятості. Економічна активність державного та приватного секторів забезпечує додаткові робочі місця. Неприпустимими є такі перепони для підприємництва, які існують в Україні: нестабільність і суперечливість законодавства; монополізм олігархії; незахищеність прав власності та рейдерство; корупція, високий податковий гніт, зокрема неофіційний; високі ставки відсотків на кредит; відсутність стимулів для підприємництва у галузі науково-технічних розробок; вади професійної підготовки менеджерів різного рівня. Дуже важливим є зменшення структурного безробіття, яке у нас, на відміну від розвинених країн, обумовлене впливом не тільки НТП, а й трансформаційного спаду 1990–1999 рр. і кризи 2008–2009 рр. За роки незалежності в Україні закрили 400 професійно-технічних училищ, ринок праці переповнений юристами та економістами, але роботодавці шукають кваліфікованих працівників (зокрема, токарів, фрезерувальників, верстатників широкого профілю, ковалів, слюсарів-інструментальників, електрогазозварювальників, інженерів-механіків, інженерів-електриків, інженерів-технологів). Тому важливу роль відіграє реформа освіти.

Заслуговують на увагу вдосконалення правового забезпечення відносин щодо організації зайнятості, виходячи не з декларацій, а із реальних економічних відносин; забезпечення діючих державних гарантій, закладених у нормах права адекватним механізмом їх реалізації. Його не мають, наприклад, передбачені чинним законодавством такі форми організованої зайнятості, як добровільне переселення громад і членів їх сімей (ст. 15 Закону від 1 березня 1991 № 803-ХІІ «Про зайнятість населення» зі змінами та доповненнями) та визначення територій пріоритетного розвитку (ст. 16 цього Закону). Слід також закріпити в чинному законодавстві організаційні форми пошуку роботи за допомогою сучасних електронних засобів (Інтернет, Skype-конференції) з метою зменшення трансакційних витрат безробітних.

Важливими є точний статистичний облік рівня безробіття, виявлення прихованого безробіття (зайнятості в тіньовій економіці, скорочення робочого тижня). За даними Держкомстату України, у 2010 р. рівень безробіття (за

методологією МОП) становив 8, 7 % (у 27 країнах Європи — 9, 6 %) [2]. Але, за неофіційними даними, ця цифра була набагато вищою — від 30 до 60 % у різних регіонах. Приховане безробіття значно збільшилося у часи фінансово-економічної кризи 2008 — 2009 рр. І сьогодні найболючіша тенденція ринку праці в Україні — це готовність робітників працювати за «чорну» зарплату. З другого боку, чимало офіційно зареєстрованих безробітних (ІТ-спеціалісти, рекламисти, представники творчих професій, продавці на стихійних ринках, підприємці) насправді працюють, не платять податків та іноді претендують на допомоги з безробіття та інші виплати.

Оцінювання соціальної модернізації країни дуже суттєво доповнює рівень розвитку соціально-культурної сфери, яка має своїм безпосереднім адресатом людей, їх матеріальні, фізичні та духовні потреби. Проте це самостійна проблема, яка заслуговує на окрему увагу.

Висновки. З погляду економічної доцільності і людського розвитку соціальна модернізація України є найбільш ефективною у європейському вимірі. Вона — головна умова економічного прориву. Підвищення конкурентоспроможності наших товарів має здійснюватися за рахунок не стримування рівня і якості життя українців, а впровадження ресурсозберігаючих технологій, інновацій, структурної перебудови економіки, ефективного міжнародного маркетингу. Так саме підтримання сталих темпів економічного зростання не має бути самоціллю, особливо в умовах великого олігархічного впливу на розподіл суспільних коштів, коли результати цього зростання привласнюються меншості, а бідність не скорочується. Головна мета соціальної модернізації — підпорядкування інтересів держави інтересам кожної людини, її розвиток, задоволення потреб та захист прав, підтримка купівельної спроможності, формування належної якості життя, що в свою чергу зумовлює якість людського капіталу та економічну модернізацію.

ЛІТЕРАТУРА

1. Глазьев С. Российские, казахстанские и белорусские предприятия начали понимать, какие колоссальные преимущества дал им Таможенный союз / С. Глазьев // Еженедельник 2000. — 2011. — 17 лют. — С. 1.
2. Держкомстат України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Доповідь про розвиток людини 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_RU_Complete.pdf
4. Нуреев Р. Проблемы модернизации экономики: концепции, цели, средства / Р. Нуреев / Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. — Випуск 103-1 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip103-1/103-1_01.pdf
5. Суслев В. : «Украинские реформы — это пережитки сталинского менталитета» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://glavred.info/archive/2011/05/04/084750-0.html>

6. Про стан дотримання та захисту прав і свобод людини в Україні. Доповідь Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ombudsman.kiev.ua/dopovid_6/Dop6_Zmist.htm
7. Эксперты: Украине придется ослабить национальную валюту // Минфин 30/04/2011. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://minfin.com.ua/2011/04/30/373673/?u>
8. Newsmarket. — 2011. — 13 берез. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.newsmarket.com.ua/2011/03/>
9. Economist Intelligence Unit [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.eiu.com/form_submit.asp?form_name=enquiry_form&enquiryType=BMP&rf=0
10. OECD Health Data: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook-2010>
11. Special Report «The World's Billionaires» / Forbes. com [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.forbes.com/lists/>

ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Каминская Т. М.

Посвящено приоритетам модернизации Украины, которая является предметом острой дискуссии среди ученых и политиков. Ее рассматривают и как повышение конкурентоспособности экономики за счет сдерживания цены рабочей силы, и как длительный экономический рост с последующим улучшением благосостояния людей, и наоборот — как человеческое развитие, создание условий для творческой самореализации каждого гражданина, при котором экономическое развитие обусловлено социальным. Обоснована важность третьего подхода для Украины.

Ключевые слова: модернизация, конкурентоспособность, социальное развитие, человеческое развитие.

THE PRIORITIES OF THE MODERNIZATION OF THE NATIONAL ECONOMIC

Kaminskaia T. M.

The article covers the priorities Ukrainians modernization that is the subject of the sharp discussion among scientists and politicians. They are considered as rise of the economy competitive ability for account price of labor containment, and as sustainable economic growth with follow improvement of wealthfair, and vice versa as human development, conditions building for creative self-realization of every citizen where economic development is due to social one. The author argues the third approach for Ukraine.

Keywords: modernization, competitive, social development, human development.

УДК 330.341.1

СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ: ПОНЯТТЯ, ВИДИ, СУБ'ЄКТИ

О. О. Набатова, кандидат економічних наук

Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Проаналізовано і типологізовано сучасні тлумачення поняття «соціальна інновація». Охарактеризовано основні види соціальних інновацій, їх значення на сучасному етапі економічного розвитку. Розкрито особливості та інституційні обмеження макрорівневих соціальних інновацій у трансформаційній економіці. Особливу увагу приділено визначенню суб'єктів інновацій та аналізу їх соціально-інноваційного потенціалу.

Ключові слова: соціальні інновації, інноваційний розвиток, проектні інновації, суб'єкти соціальних інновацій, соціально-інноваційний потенціал, креативний клас.

Постановка проблеми. Наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст. перед пострадянськими країнами постали два комплекси інноваційних викликів. Перший обумовлюється особливостями сучасного етапу світового розвитку і пов'язаний з переходом до нового інноваційного типу економічного розвитку. Формування постіндустріального суспільства, «економіки знань» передбачає встановлення нових відносин між індивідом, суспільством та державою і тому потребує кардинальних соціальних інновацій, які б забезпечили ефективно поєднання принципів і практик управління суспільними процесами з механізмами спонтанного саморегулювання. Для того щоб остаточно не застрягти у руслі інерційного розвитку, Україні необхідно рухатися у цьому напрямку разом із ядром світової спільноти.

Другий комплекс проблем породжується особливостями внутрішнього розвитку. Ринкова трансформація українського суспільства сама вже є масштабною соціальною інновацією. Країна потребує реіндустріалізації, модернізації обробної промисловості — потенційного споживача інновацій у сфері технологій. Проте спроба штучно нав'язати інноваційний процес зверху за відсутності сприйнятливих соціального середовища навряд чи може бути продуктивною. Тому головні завдання української модернізації знаходяться не у технологічній площині. Ними є створення сучасного суспільства, сучасних соціальних інститутів, сучасних інфраструктур та сучасної людини, що сприяло б реалізації стратегічної мети — забезпеченню світової конкурентоздатності України як держави і нації [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За всю історію дослідження інновацій можна углядіти поворот від технократичного до соціального бачення

цих процесів. У аналіз інновацій увійшли такі елементи, як інститути, суспільна свідомість, цінності, норми, очікування, настрої. Адже, як переконливо показав досвід модернізацій, для успішного інноваційного розвитку необхідна гармонійна взаємодія його технологічної складової з іншими, менш дослідженими, — інституційною та соціально-ціннісною.

Тому останніми роками спостерігається розширення кола проблем інноваційного розвитку за рахунок включення в аналіз його соціального контексту. Значну увагу дослідники приділяють конкретизації поняття соціальних інновацій, їх класифікації, визначенню їх особливостей [2–5], розкриттю механізмів зміни соціальних структур за рахунок індивідуальних дій [6–9], взаємозв'язку інновацій та культури [10], вивченню глобальних соціальних інновацій [11], формуванню системи соціально-інноваційного державного управління [3; 6; 8; 9] та ін. Водночас, незважаючи на значний науковий інтерес до соціальної проблематики інноваційного розвитку, залишається чимало невіршених питань. Більш докладного вивчення потребують джерела, особливості інституціоналізації соціальних інновацій, роль основних економічних суб'єктів у інноваційному процесі.

Формулювання цілей. Основними завданнями статті є дослідження поняття «соціальна інновація» шляхом аналізу і типологізації його сучасних тлумачень, визначення соціально-інноваційного потенціалу основних економічних суб'єктів, розкриття особливостей та інституційних обмежень макrorівневих соціальних інновацій у трансформаційній економіці.

Виклад основного матеріалу. Аналіз досліджень з проблематики соціальних інновацій дозволив виділити три основні типи сучасного тлумачення цього поняття:

1) як остаточного результату творчої діяльності, що отримав широке поширення і став основою для істотних соціальних змін [8, с. 243]. Ю. Яковець тлумачить поняття інновації як внесення у різноманітні види людської діяльності нових елементів, що підвищують результативність цієї діяльності [12]. У цьому розумінні соціальні інновації — нововведення у соціальній сфері, що сприяють вирішенню суперечностей, які виникають в умовах неоднорідного та нестабільного суспільного розвитку, співіснування різних аксіологічних систем, посилення процесів соціальної мобільності. До соціальних інновацій належать нові стратегії, концепції, ідеї та організації, що задовольняють різні типи соціальних потреб, — від умов праці і освіти до розвитку громад та охорони здоров'я, і сприяють поширенню та зміцненню громадянського суспільства [13];

2) як процес здійснення змін, переходу системи з одного стану до іншого. У межах процесного підходу категорія «соціальна інновація» розглядається як цілісний процес віднаходження, забезпечення підтримки і впровадження оригінальних рішень для соціальних потреб, розвиток соціальних або організаційних структур, принципів або практик [3, с. 95];

3) як процес перетворення нововведень на соціокультурні норми і зразки, що забезпечує їхню інституціоналізацію і закріплення у сфері духовної і матеріальної культури суспільства [8, с. 243]. Соціальні інновації — це процеси, результатом яких стають істотні і незворотні зміни у взаємодії між людьми, групами, що сприяє формуванню нових зв'язків і відносин між ними, спрямованих на задоволення нових духовних і інтелектуальних потреб, нових норм, появи організацій та зв'язків більш високого рівня [14]. І. Москальов під інноваційними соціальними процесами розуміє «трансформації у соціальних структурах і процесах, що приводять до зміни способу функціонування соціальної системи. При цьому можуть суттєво змінюватися стратегічні пріоритети, технологія, культура, соціальні інститути» [11].

Інновації, як правило, поділяються на дві групи: технологічні, що реалізуються шляхом змін у технології виробництва, і соціальні, що спричиняють зміну соціальних відносин. Однак, слід зазначити, що такий поділ є досить умовним через розмитість меж цих категорій. Так, американський журналіст Т. Фридман наводить приклад упровадження такої технологічної інновації, як аутсорсинг в індійському центрі комп'ютерних розробок і технологій Бангалорі: «...працівники займалися написанням програмного забезпечення за заказом американських і європейських компаній... обслуговували внутрішні операції транснаціональних гігантів: від відповідей на дзвінки, що спрямовуються сюди зі всього світу, і технічної підтримки комп'ютерного парку до спеціальних дослідницьких проєктів» [15]. Аналізуючи наслідки цієї інновації — знаходження більш дешевої і не менш кваліфікованої робочої сили, заощадження часу, зменшення потоків імміграції, можливість зосередитися на більш творчих завданнях для американців і європейців; можливість отримати перспективну роботу, не зазнаючи труднощів трудової еміграції і розриву зі своєю культурою для індійців, зменшення кількості незаможних, можна стверджувати, що вона є не тільки технологічною, а й насамперед соціальною.

Для класифікації соціальних інновацій використовують різні підходи. За рівнем та обсягом нововведень можна виділити інновації глобального характеру, регіональні та локальні. За рівнем новизни соціальні інновації поділяються на:

- епохальні, що мають наслідками глибокі суспільні трансформації, перехід до нового способу виробництва, соціокультурного ладу;

- базисні, що виявляються у радикальних технологічних змінах, змінах способу організації виробництва, соціокультурного і державного ладу;

- інновації, що поліпшують, спрямовані на розвиток і модифікацію базисних інновацій, їх поширення у різних сферах;

- псевдоінновації, що пов'язані з хибними шляхами людської винахідливості, спрямовані на часткове поліпшення і продовження агонії застарілих технологій, суспільних систем та інститутів;

- антиінновації, що характеризують ті нововведення, які мають реакційний характер, обумовлюють зворотний рух у тій чи іншій сфері [12].

За причинами і змістовними джерелами соціальні інновації можна класифікувати на природно-історичні та проектні [13]. Перші визрівають унаслідок функціонування механізму суспільної самоорганізації та забезпечують розвиток соціально-економічної системи, узгодження і консолідацію її компонентів. Проектні соціальні інновації ініціюються суб'єктами управління. Так, автори монографії «Глобальний капіталізм» доводять, що розвиток капіталізму став однією з глобальних природно-історичних інновацій, що може розглядатися як злам попередніх тенденцій розвитку традиційних суспільств у точках біфуркації і перехід соціальних систем на новий рівень. У свою чергу соціал-демократія стала проектною інновацією Заходу, спрямованою на одночасне подолання недоліків капіталізму щодо забезпечення соціальної справедливості та соціалізму стосовно надання свободи [11].

Різноманітність підходів до визначення і класифікації соціальних інновацій пов'язана з їх багатоплановістю. Соціальні інновації охоплюють три шари суспільного устрою: соціально-економічні інститути, соціальну структуру та соціокультурні характеристики суспільства — найбільш глибинний шар і тому стратегічний об'єкт інноваційної діяльності — структуру цінностей, потреб, мотивацій, норм та моделей повсякденної поведінки. Причому чим глибшим є шар, тим менше зміни, які відбуваються у ньому, піддаються прямому управлінню і тим важливішим стає вплив, що справляється на нього «стохастичними» діями мільйонів людей [7, с. 176–177].

Тому соціальні інновації можуть не привести до бажаних результатів, якщо вони не спираються на відповідні зміни у моделях поведінки суб'єктів мікрорівня. Можлива й інша ситуація, коли виникнення інноваційних практик не супроводжується відповідним оновленням інституційних форм. В обох випадках виникають інституційні розриви, результатами яких стають непередбачені наслідки інноваційної діяльності; різке погіршення функціонування тієї чи іншої сфери людської діяльності внаслідок деінституціоналізації або витіснення формальних інститутів неформальними; імітація інновацій — заміщення простою адаптацією, яка не має визначеної спрямованості і не завжди є ефективною.

Виходячи з цього, можна охарактеризувати особливості та обмеження соціально-інноваційного процесу в пострадянських країнах. По-перше, ігнорування спадщини попередньої системи, безпідставна впевненість у здатності вільних ринкових відносин до саморегулювання зумовили інноваційний процес, основою якого стала негативна соціальна самоорганізація. Стимульовані нею інновації спричинили нееквівалентний соціально-економічний обмін. Відбулася концентрація капіталу у відносно невеликій частині населення без необхідного з її боку внеску у забезпечення динамічного розвитку країни і підвищення рівня життя громадян, більшість з яких швидко збідніла. При цьому встановився стійкий негативний зворотний зв'язок: низький рівень добробуту населення став важливим чинником, що стримує подальші інновації.

По-друге, стрімкий перехід від тотального державного управління до лібералізованих політичних і соціально-економічних відносин викликав хаотичне утворення безлічі різних інститутів, які не виконують функції суспільного впорядкування та розвитку і навіть діють антисоціально. Стан аномії, що генерувався процесом докорінних інституційних змін, зумовив розмитість критеріїв розрізнення легального і нелегального та справляв подвійний криміногенний вплив: з одного боку, відсутність надійних, інституційно гарантованих каналів реалізації індивідуальних і колективних цілей, а з другого — можливість їх реалізації кримінальним шляхом [6, с. 100]. Напівлегальний характер основного потоку інноваційної активності також став перепоною на шляху соціальних інновацій унаслідок своєї нелегальності та нелегітимності і, таким чином, неможливості формалізації, нормативно-правового закріплення.

По-третє, трансформаційні перетворення у пострадянських країнах мали телеологічний (на відміну від генетичного) характер і засновувалися багато у чому на стратегії імпорту формальних інститутів. Оскільки організаційно-правові форми виникали раніше відповідних соціально-психологічних зрушень у масовій свідомості, одні новації, що активно впроваджувалися «зверху», засвоювалися суспільством надзвичайно болісно і з суттєвими соціальними втратами, другі були адаптовані більше за формою, ніж за змістом, треті продовжують насаджатися, але відторгаються соціальним організмом.

По-четверте, занепад комуністичної ідеології, яка мала значною мірою елементи соціальної солідарності, призвів до формування індивідуалістичних настанов, поширенню опортуністичної поведінки, актуалізації приватного інтересу, не збалансованого з інтересами суспільства. Зростаюча орієнтація людей на індивідуальний вибір і особисті інтереси не могла спертися на універсальні ринкові цінності і авторитет заснованих на них соціальних інститутів. Така соціальна новація породила індивідуалізм без особистої активності і відповідальності, без опори на міцні соціальні зв'язки, девальвувала такі цінності, як згуртованість, колективізм, тобто саме те, що і є характеристикою громадянського суспільства, — щільність та стійкість соціальних зв'язків. Крім того, населення пострадянських країн опинилося під сильним тиском західної «культури масового споживання», в якій домінують скоріше не творчі, а споживчі цінності і орієнтації, що не сприяє розвитку креативних компонентів людського потенціалу і, отже, обмежує можливості соціально-інноваційної діяльності.

Будь-які масштабні соціальні інновації потребують суб'єкта, який повинен мати відповідний світогляд, волю, економічну і політичну зацікавленість, а також достатні ресурси і можливості. Деякі дослідники розглядають соціальні інновації як приклад «провалу» ринку, і тому їх основним суб'єктом вважають державу. Справді, соціально безплідна і небезпечна самоорганізація в українській економіці вимагає включення у соціальні процеси ефективного державного управління. «В умовах швидкого зростання інноваційного різноманіття соціальних процесів актуалізується соціальна функція держави, метою якої є

спрямування інноваційних процесів у соціально-конструктивний вектор розвитку» [9]. Першочерговими завданнями держави стають узгодження інтересів різних груп і верств населення, захист прав і законних інтересів громадян, забезпечення умов їх легальної самореалізації, активної соціально-інноваційної діяльності, взаємного підсилення і солідаризації державних інтересів з суспільними. Тобто, «необхідно перетворення держави — нічного сторожа, держави — бандита, держави — корупціонера та соціального партнера» [1]. Утім, на практиці спроби нашої держави подолати соціальні аномалії владними способами не тільки не дають соціально-продуктивного результату, а й породжують ще більшу активність соціально-патологічного інноваційного процесу.

Разом з тим успішність соціальної інновації залежить не тільки від зусиль держави, а насамперед від прийнятності її елементів для людей, можливості засвоєння і закріплення суспільством певних нововведень. Здійснюючи інноваційну діяльність, необхідно враховувати не тільки потреби, а й міру можливостей суспільства. У зв'язку з цим потрібно зрозуміти, які соціальні групи стануть рушійною силою інноваційного прориву, а хто залишиться байдужим або чинитиме опір.

З точки зору інновацій як «верхівка», так і «низи» суспільства є непродуктивними. Найнижчі прошарки не мають ні економічних, ні культурних ресурсів. «Еліта» ж, навіть володіючи необхідними ресурсами, зацікавлена у збереженні існуючого становища і тому не має мотивації до інноваційної активності. В Україні до основних контрінноваційних сил слід віднести тих, хто є бенефіціарієм від сучасного стану держави і економіки, — корумповану адміністративно-бюрократичну «еліту» і «хіміко-металургійну» олігархію. Вони підтримують неефективну рівновагу, що стала джерелом отримання рентних доходів, і перетворюють процес трансформації на окремі часткові реформи, обмежують зміст соціальних інновацій маніпуляцією свідомості або кримінальними схемами.

Інноваційний процес у сучасних умовах може бути успішним лише за наявності і активності креативного прошарку населення, тому він повинен заправлятися не «зверху» або «знизу», а у діалозі держави як замовника інновацій і креативного класу — на основі всебічного узгодження їх інтересів [1]. Наявність мотивації і ресурсів можливо було б очікувати у представників середнього класу. Завдяки їх ініціативності і досить високим адаптаційним можливостям стратегії середнього класу на ринках споживчих благ і ресурсів, у сфері створення і розподілу доходів могли б відіграти ключову роль у модернізації української економіки. Проте слід враховувати, що поняття «середній клас» і «креативний клас» не є тотожними. Якщо ознаками середнього класу є соціально-професійний статус, рівень освіти, рівень доходу і наявність майна, самооцінювання, тобто при його визначенні домінують критерії, пов'язані зі споживчими можливостями його представників, то креативний клас характеризується творчим потенціалом, бажанням і здатністю бути учасником процесів суспільного розвитку. Отже, до нього можуть належати пред-

ставники і еліти та середнього класу, що мають і готові реалізувати свій соціально-економічний потенціал.

Утім, інноваційний потенціал середнього класу в сучасних умовах підринається поширенням несталих життєвих позицій у взаємозв'язку з невизначеністю перспектив. Якщо основним чинником «інноваційної демобілізації» найнижчих верств є соціальна ексклюзія, верхніх — самодостатність, то середніх — стан несталості і невизначеності [6, с. 105]. До того ж деякі дослідники обґрунтовують концепцію «смерті класів» [16]. Що стосується України, то, дійсно, незважаючи на величезну нерівність і протистояння багатих та бідних, їх не можна вважати соціальними класами, оскільки українське суспільство є недостатньо структурованим і не має явно виражених груп інтересів. Є верхній, нижній та незначний середній прошарки, але їх класові ознаки розмиті. Німецький соціолог У. Бек пов'язує падіння значення поняття «клас» з тим, що глобалізація, погіршення екологічної ситуації перетворили суспільства на суспільства ризику: «У ситуаціях ризику немає нічого само собою зрозумілого... Такого роду ймовірність небезпеки не викликає соціальної єдності, що відчувається як потерпілими, так і іншими людьми. Не з'являється нічого, що могло б згуртувати їх у соціальний шар, групу або клас... у класовому суспільстві буття визначає свідомість, а у суспільстві ризику свідомість... визначає буття» [16, с. 154].

Висновки. Соціальні інновації — це широке поняття, яке охоплює і природно-історичні зміни, що ламають традицію і відкривають шлях новому, і нові ідеї, що перебудовують суспільство, і проектну діяльність суб'єктів управління, яка створює нові цілі і структури. Соціальні інновації є одним з основних генераторів соціально зумовленого розвитку. Крім того, саме вони формують інноваційне середовище, що сприяє технологічним інноваціям, забезпечує їх дифузію, підвищення ефективності використання, зменшення інноваційних витрат та негативних побічних ефектів.

Стійка залежність економіки від характеру соціальних відносин та інновацій в їх сфері властива і дуже гостро відчувається і в Україні. Теперішні соціально-економічні умови є несприятливими для переходу України до інноваційного типу розвитку. З одного боку, проектні інновації натрапляються на перешкоди, що породжуються внутрішньо суперечливою інституційною системою, нееквівалентністю соціально-економічного обміну, домінуванням приватних інтересів, не тільки не збалансованих з інтересами суспільства, а й таких, що їм суперечать, криміналізацією суспільних відносин, дефіцитом політичної волі, спрямованої на реалізацію великих інновацій саме у соціальній сфері. З другого боку, слабкість громадянського суспільства, колосальний рівень апатії у ньому, ентропія інноваційного потенціалу, численні маніпуляції суспільною свідомістю, політичні технології, тиск масової культури заважають природно-історичному інноваційному оновленню, розгортанню творчої енергії суспільної самоорганізації, вкрай необхідної для інноваційного прориву.

В українському суспільстві немає потужних креативних сил, умотивованих і спроможних стати соціальною базою і дієвим суб'єктом істотних інновацій. Дуже несприятливим для інноваційного розвитку в Україні є прагнення звести модернізацію до технологічних змін, які, безумовно, є життєво важливими, але, на жаль, нездійсненними у середовищі, враженому тяжкими соціальними хворобами. Тому актуалізація питання про співвідношення технологічної і соціальної складових модернізації, якісно новий рівень соціальної інженерії, підвищення рівня інноваційної культури, розвиток сильного громадянського суспільства стають необхідними для створення національної інноваційної системи — сукупності інститутів, відносин, соціальних практик, що утворюють каркас інноваційного типу розвитку і закріплюють досягнуті на цьому шляху результати.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямку є вивчення структури і особливостей відтворення соціально-інноваційного потенціалу суспільства та визначення методів його підвищення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Окара А. Н. Новая идея для новой Украины / А. Н. Окара // День. — 2010. — № 98, 102 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.day.kiev.ua/299529>
2. Басов Н. В. Инновация как фактор социальной самоорганизации / Н. В. Басов // Журн. социологии и социальной антропологии. — 2008. — Т. XI, № 4. — С. 185–203.
3. Бойко-Бойчук Л. В. Поняття «соціальна інновація»: типи визначень, приклади застосування / Л. В. Бойко-Бойчук // Наука та інновації. — 2009. — Т. 5. — № 3. — С. 94–99.
4. Романов В. Л. Социально-инновационный вызов государственному управлению [Электронный ресурс] / В. Л. Романов. — Режим доступа : <http://spkurdyumov.narod.ru/Romanov333.htm>
5. Федулова Л. І. Соціальні інновації в системі соціально-економічних відносин [Електронний ресурс] / Л. І. Федулова. — Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/usoc/2008_3/60-74.pdf
6. Гольберт В. В. Социально-структурные аспекты инноваций и государственные стратегии мобилизации инновационного потенциала / В. В. Гольберт // Журн. социологии и социальной антропологии. — 2007. — Том X, № 4. — С. 94–111.
7. Заславская Т. И. Социальные результаты реформ и задачи социальной политики / Т. И. Заславская // Социетальная трансформация российского общества. — М. : Дело, 2002. — С. 170–183.
8. Докторович А. Б. Социальные инновации и развитие трудового потенциала стран СНГ / А. Б. Докторович // матер. Первого инновац. форума СНГ «Международное инновационное развитие и инновационное сотрудничество». — 2006. — С. 241–245.
9. Москалев И. Технологические основы социально-инновационного государственного управления [Электронный ресурс] / И. Москалев. — Режим доступа : <http://spkurdyumov.narod.ru/Moskalev23.htm>

10. Ясин Е. Роль инноваций в развитии мировой экономики / Е. Ясин, М. Снеговая // *Вопр. экономики.* — 2009. — № 9. — С. 15–31.
11. Глобальный капитализм: три великие трансформации. Социально-философский анализ взаимоотношений экономики и общества / В. Г. Федотова, В. А. Колпаков, Н. Н. Федотова. — М. : Культур. революция, 2008. — 608 с.
12. Яковец Ю. Многоликость инноваций / Ю. Яковец // *Эпохальные инновации XXI в.* — М. : Экономика, 2004. — С. 9–19.
13. Социологический словарь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://mirslovari.com/content_soc/INNOVACII-SOCIALNYE-11377.html
14. Цой Л. Н. Управление конфликтами: поиск ресурсов [Электронный ресурс] / Л. Н. Цой. — Режим доступа : <http://www.conflictmanagement.ru/text/?text=814>
15. Фридман Т. Плоский мир. Краткая история XXI века / Т. Фридман. — М. : АСТ Москва, 2007. — 608 с.
16. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну / У. Бек. — М. : Прогресс-Традиция, 2000. — 384 с.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, СУБЪЕКТЫ

Набатова О. А.

Проанализированы и типологизированы современные трактовки понятия «социальная инновация». Охарактеризованы основные виды социальных инноваций, их значение на современном этапе экономического развития. Раскрыты особенности и институциональные ограничения макроуровневых инноваций в трансформационной экономике. Особое внимание уделено определению субъектов социальных инноваций и анализу их потенциала.

Ключевые слова: социальные инновации, инновационное развитие, проектные инновации, субъекты социальных инноваций, социально-инновационный потенциал, креативный класс.

SOCIAL INNOVATION: DEFINITION, TYPES, SUBJECTS

Nabatova O. A.

Analysis and typology of contemporary interpretations of the concept of “social innovation” are realized. The main types of social innovations, their importance at the present stage of economic development are described. The features and institutional constraints macro-level innovation in the transitional economy are disclosed. The special attention is given to determining the subjects of social innovations and analysis of their potential.

Keywords: social innovation, innovative development, project innovation, subjects of social innovations, social-innovation potential, creative class.

УДК 330.117

ЕВОЛЮЦІЯ УМОВ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЗА РІЗНИХ СИСТЕМ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ

К. Г. Губін, кандидат економічних наук

Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Виокремлено та охарактеризовано вісім основних параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на людський розвиток. Проаналізовано стан цих параметрів у шести системах формування доходів. Охарактеризовано умови людського розвитку в різних системах формування доходів.

Ключові слова: людський розвиток, формування доходів, загрози людському розвитку, вільний час.

Постановка проблеми. Концепція людського розвитку сьогодні активно розвивається науковцями, проте історичні аспекти питання не перебувають у центрі уваги дослідників. Розгляд історичної еволюції економічних явищ дозволяє глибше проникнути у їхню сутність, тому вивчення умов людського розвитку за різних систем формування доходів є актуальним та важливим для розвитку концепції людського розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У статті «Спосіб формування доходів: дослідження еволюції» [1] було розкрито існування шести основних етапів розвитку способу формування доходів. Кожному етапу можна поставити у відповідність свою специфічну систему формування доходів.

Серед новітніх досліджень людського розвитку слід відмітити монографію «Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз» [2], в якій послідовно і різнобічно розглянуто сутність людського розвитку та започатковано дослідження історичної еволюції умов людського розвитку в межах системи формування доходів.

Проте [2, с. 303–316] багато уваги приділено закономірностям еволюції системи формування доходів. А сукупність параметрів системи формування доходів, що визначають людський розвиток, повністю не розкрита і потребує поглибленого вивчення. На його основі можна більш повно охарактеризувати умови людського розвитку в межах різних систем формування доходів.

Формулювання цілей. Цілі статті:

- виокремити параметри системи формування доходів, що суттєво впливають на людський розвиток;
- з'ясувати стан цих параметрів в основних шести системах формування доходів та охарактеризувати умови людського розвитку в цих системах.

Виклад основного матеріалу. Система формування доходів населення охоплює систему регулювання доходів і систему їх саморегулювання та визна-

чає два основні для людини аспекти: рівень доходів і характер процесу їх одержання (скільки зусиль доводиться докладати, як це позначається на здоров'ї людини, цікава чи неприємна ця робота, скільки вона залишає вільного часу тощо). За зазначеними поверховими характеристиками приховані глибокі розходження в істотних рисах різних систем формування доходів: техніці, технології та організації виробництва, взаємовідносинах основних соціальних груп, механізмах розподілу доходів, поширеності експлуатації тощо.

Існують шість основні етапи розвитку системи формування доходів, що породжують шість систем: колективну, приватну, управлінську, капіталістичну, соціально-ринкову та соціальну [2, с. 303–316].

Слід підкреслити, що на умови людського розвитку суттєво впливають не всі процеси та явища у сфері доходів населення, адже людський розвиток — довгостроковий процес, який пролонгований у часі і залежить від минулого та перспектив на майбутнє. Інакше кажучи, якість людського розвитку в конкретний момент визначається не стільки сучасним станом чинників, що на нього впливають, скільки їх станом протягом певного періоду в минулому та перспективами на деякий проміжок часу в майбутньому [2, с. 295]. Умови людського розвитку «сьогодні» визначаються не стільки «сьогоднішнім» впливом, скільки впливом «учора» та «завтра».

Серед параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на людський розвиток, слід виділити такі:

- 1) рівень доходів та їх диференціацію;
- 2) характер участі людей у виробництві;
- 3) обсяг формально вільного часу в різних категорій населення;
- 4) ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культури;
- 5) рівень прав та свобод різних членів суспільства;
- 6) спрямованість зусиль людей;
- 7) інституційну структуру;
- 8) рівень загроз людському розвитку.

Перелічені параметри системи формування доходів можна вважати чинниками людського розвитку.

Доходи утворюють базу людського розвитку. За незмінності інших умов збільшення доходів інтенсифікує людський розвиток.

Характер роботи відіграє велику роль у розвитку індивіда (передусім його людського капіталу). Одні види діяльності стимулюють постійне самовдосконалення людини, інші, навпаки, стримують її професійне зростання. Умови праці на різних робочих місцях неоднаково впливають на здоров'я та самопочуття людини.

Формально вільний (від роботи, сну та задоволення інших фізіологічних потреб) час надає додаткову (крім роботи) можливість розвитку. Формально вільний час дозволяє компенсувати однобічність розвитку, пов'язаного із роботою, аби забезпечити гармонійний та різнобічний розвиток особистості. Це також час для відпочинку і підтримання здоров'я організму.

Охарактеризовані три чинники являють собою ресурси людського розвитку та визначають його максимально можливий рівень. Ефективність реалізації цих ресурсів залежить від інших п'яти чинників.

Ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культури визначає можливості застосування ресурсів людського розвитку. Адже, по-перше, особистість розвивається через засвоєння надбань культури. І від рівня останньої залежать результати розвитку. По-друге, фізичний стан людини значною мірою визначається культурою підтримання здоров'я та якістю медицини.

Рівень прав та свобод (економічних, соціальних, політичних тощо) визначає перелік альтернативних варіантів людського розвитку, між якими індивід може здійснювати вибір.

Зазначені два чинники визначають доступні напрями використання ресурсів людського розвитку.

Вибір конкретного варіанту людського розвитку пов'язаний зі спрямованістю зусиль індивідів. Доходи, робочий та вільний час людини можуть спрямовуватися на службове просування, інтенсивний саморозвиток і самореалізацію чи поліпшення фізичного стану або на інші цілі. Рішення про це ухвалюється людиною переважно на основі власних потреб, цілей, цінностей, але під впливом цінностей і цілей суспільства та контактних груп (робочого колективу, родини, друзів тощо).

Інституційна структура визначає коефіцієнт корисної дії перелічених шести чинників. Це зумовлено, зокрема, тим, що людський розвиток — дуже складний процес. Його результати залежать не тільки від індивідуальних зусиль, а й від ефективності співробітництва індивідів.

Інтенсивність людського розвитку є обернено пропорційною до рівня загроз людському розвитку.

Слід наголосити на тому, що з восьми параметрів системи формування доходів, які суттєво впливають на людський розвиток, лише один (ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культури) виступає недиференційованим відносно окремих особистостей. Усі інші чинники людського розвитку присутні у різних людей різною мірою.

Надмірна диференціація умов людського розвитку стримує його темпи та породжує загрози людському розвитку, зокрема, загрозу непродуктивних витрат на захоплення та утримання кращих умов людського розвитку, загрозу деформації моралі, загрозу економічних і соціальних утрат від конфліктів у суспільстві та ін. [3, с. 432].

Помірна диференціація деяких умов людського розвитку (доходи, характер праці, обсяг формально вільного часу) є прийнятною, оскільки стимулює особистість до більш активної діяльності та сприяє людському розвитку. Водночас диференціація за деякими іншими параметрами (права та свободи, вплив інституційної структури, загрози людському розвитку) є небажаною, її необхідно позбуватися.

Чинники людського розвитку, по-перше, взаємопов'язані (стан одних чинників впливає на стан інших); по-друге, впливають разом (або в одному напрямку, або в протилежних).

Можна навести такі приклади взаємозв'язку чинників людського розвитку. Зростання доходів, якщо вони є низькими, стимулює людину збільшувати трудові зусилля за рахунок скорочення формально вільного часу. А після досягнення певного рівня матеріального добробуту, навпаки, індивіди намагаються збільшити наявний обсяг формально вільного часу, відмовляючись від частини доходів.

Рівень прав та свобод різних членів суспільства визначає перелік можливих варіантів діяльності, тобто задає рамки, у межах яких люди обирають, на що саме спрямовувати свої зусилля. Водночас недостатність прав та свобод може спрямувати зусилля індивіда на боротьбу за їх розширення.

Охарактеризувавши вісім основних параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на людський розвиток, доцільно перейти до аналізу стану цих параметрів в основних шести типах системи формування доходів, аби розкрити умови людського розвитку за цих систем.

Основні риси колективної, приватної, управлінської, капіталістичної, соціально-ринкової та соціальної систем формування доходів і закономірності переходу від однієї до іншої охарактеризовано в [2, с. 303–316].

У колективній системі формування доходів ресурси людського розвитку вкрай обмежені. Рівень доходів забезпечує задоволення переважно фізіологічних потреб, обсяг вільного від роботи часу невеликий. Монотонна та примітивна праця не сприяє інтенсивному людському розвитку.

Вибір варіантів використання ресурсів людського розвитку також дуже вузький через нерозвиненість матеріальної і нематеріальної культури та вкрай обмежені (передовсім природною необхідністю) права та свободи.

Низький рівень задоволення потреб заважає актуалізації потреб вищого рівня, тому зусилля людей спрямовані на виживання. Питання забезпечення інтелектуального, духовного розвитку та самореалізації неактуальні, підтриманню здоров'я також приділяється мало уваги.

Рівень загроз людському розвитку дуже високий. Основні загрози пов'язані із конфліктами між людьми та низьким ступенем оволодіння силами природи.

Розподіл матеріальних та нематеріальних умов розвитку не абсолютно рівний, проте суттєва диференціація відсутня.

Загалом колективна система формування доходів створює для людського розвитку вкрай обмежені можливості.

Приватна система формування доходів зберігає основні ознаки попередньої системи. Тільки майнове розшарування стає більш помітним. Однак рівень доходів та обсяг формально вільного часу є лише ресурсами людського розвитку; їх реалізація потребує сприяння інших чинників. Оскільки за іншими чинниками людського розвитку суттєва диференціація відсутня, приватна

система формування доходів надає не набагато кращі можливості людського розвитку, ніж колективна.

В управлінській системі формування доходів дещо збільшується рівень ресурсів людського розвитку, несуттєво поліпшується і стан інших чинників людського розвитку. Але не це зумовлює перехід умов людського розвитку на якісно новий рівень.

Саме в управлінській системі формування доходів людський розвиток набуває ознак бінарності. Основна частина суспільства переймається задоволенням переважно базових потреб та не має суттєвих можливостей для людського розвитку (як і в попередніх системах). На противагу ним представники еліти користуються достатньо значними надбаннями економічного та культурного прогресу (зокрема, освітою, медичним обслуговуванням), мають багато вільного часу та достатньо широку свободу діяльності. Просування соціальними сходами виступає привілеєм переважно членів еліти, яка стає досить замкненою. Розвиток особистості та творча самореалізація визнаються цінністю серед певної частини суспільства (досить невеликої).

Хоча, як уже зазначалося, надмірна диференціація умов людського розвитку стримує його темпи та породжує загрози людському розвитку, бінарність умов людського розвитку відіграла і позитивну роль в історії. Як зазначив Б. де Жувенель, надбання цивілізації дісталися нам дорогою ціною: існування еліт, від яких походить наша культура, завжди підтримувалося експлуатацією мас [4, с. 94].

В управлінській системі формування доходів бракувало ресурсів для забезпечення нормального людського розвитку всіх членів суспільства. Завдяки бінарності розподілу умов людського розвитку стало можливим створити сприятливі умови для людського розвитку хоча б невеликої частини суспільства (членів політико-економічної еліти та їх утриманців, що займалися мистецтвом, наукою та освітою).

Капіталістична система формування доходів суттєво поліпшує ресурсне забезпечення людського розвитку. Матеріальна та нематеріальна культура сягає досить високого ступеня розвитку. Збільшуються права та свободи різних станів суспільства, включаючи нижчі. Розвиток особистості, творча самореалізація є важливою цінністю для певної (не основної) частини суспільства.

Просування соціальними сходами формально доступне кожному, проте початкові умови в різних людей сильно відрізняються. Хоча еліта стає менш замкненою, приєднатися до її лав ззовні нелегко.

Порівняно з попередніми трьома системами за матеріальними умовами людського розвитку розрив між найбагатшими та найбіднішими членами суспільства збільшується; за нематеріальними, навпаки, зменшується. Загрози людському розвитку також помітно знижуються.

Найважливішою відмінністю капіталістичної системи формування доходів від управлінської є багатоступенева градація умов людського розвитку замість бінарності. Кількість соціальних груп із різними можливостями людського

розвитку збільшується, через що відмінності між сусідніми групами є менш суттєвими. Значно ширші верстви населення отримують доступ до прийнятних умов людського розвитку.

За соціально-ринкової системи формування доходів обсяг та розподіл ресурсів людського розвитку є достатніми для забезпечення інтенсивного людського розвитку не тільки політико-економічної еліти, а й основної частини населення. Суттєво збільшуються доходи середніх та нижчих станів, вільний час у великих обсягах стає надбанням широких верств населення.

Матеріальна та нематеріальна культура сягає високого ступеня розвитку. Всі члени суспільства отримують широкі (хоча і не абсолютно рівні) права та свободи. Саморозвиток та творча самореалізація для більшості людей стають чинниками, що справляють значний (хоча і не вирішальний) вплив на економічні рішення.

Просування соціальними сходами потенційно є загальнодоступним, однак вимагає особистих здібностей; присутня і певна нерівність стартових можливостей людей. Лави еліти відкриті для вступу ззовні.

Загрози людському розвитку порівняно з капіталістичною системою знижуються. Інституційна структура сприяє ефективній реалізації інших чинників людського розвитку.

Звичайно, соціально-ринкова система формування доходів позбавляється не всіх недоліків попередніх систем. На думку С. Тютюнникової та В. Іноземцева, збереження бідності в постіндустріальному суспільстві є закономірним. Адже в цьому суспільстві зростає значення освітнього рівня людини, його інтелектуального розвитку, які найбільшою мірою відсутні в середовищі бідних [5, с. 192; 6, с. 24]. Відбуваються «замикання» нижчого класу, самовідтворення бідності. Збільшуються не тільки розрив в оплаті інтелектуальної та переважно фізичної праці, а й різниця у винагороді зайнятих у наукомісткому виробництві та індустріальному секторі, значній частині сфери послуг, що раніше належали до середнього класу, а зараз зміщуються на його периферію в напрямку нижчого класу [6, с. 23–26].

Загалом, у соціально-ринковій системі формування доходів диференціація умов людського розвитку залишається, проте не вузькі привілейовані групи, а більшість людей мають високі можливості; навіть люди із найгіршими умовами мають пристойні (порівняно з попередніми системами) умови людського розвитку.

Визначальною рисою соціальної системи формування доходів має стати позбавлення від обмеженості людського розвитку вузько утилітарними цілями. Гармонійний розвиток особистості та творча самореалізація стануть головними пріоритетами.

Розподіл умов людського розвитку буде практично рівномірним. Безумовно, нерівність людей, пов'язана із відмінностями у здібностях та працездатності, збережеться, проте вона знижуватиметься за рахунок удосконалення системи освіти і не матиме вирішального значення.

Висновки. Серед параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на людський розвиток, є три чинники, які об'єднуються під назвою ресурсів людського розвитку. Це рівень доходів та їх диференціація, характер участі людей у виробництві та обсяг формально вільного часу в різних категорій населення. Вони визначають максимально можливий рівень людського розвитку. Ефективність реалізації цих ресурсів залежить від інших п'яти чинників.

Доступні індивіду напрями використання ресурсів людського розвитку визначаються двома основними чинниками: ступенем розвитку матеріальної та нематеріальної культури і рівнем прав та свобод різних членів суспільства.

Вибір конкретного варіанту людського розвитку пов'язаний із спрямованістю зусиль індивідів, яка формується переважно на основі їх власних потреб і цінностей, але під впливом суспільства та контактних груп.

Інституційна структура визначає коефіцієнт корисної дії перелічених шести чинників. Інтенсивність людського розвитку є обернено пропорційною до рівня загроз людському розвитку.

У колективній системі формування доходів ресурси людського розвитку незначні, стан інших чинників незадовільний, тому вона надає для людського розвитку вкрай обмежені можливості.

Приватна система формування доходів загалом зберігає ознаки попередньої системи і лише несуттєво поліпшує можливості людського розвитку відносно заможних членів суспільства.

В управлінській системі формування доходів, як і в попередніх, бракує ресурсів для забезпечення нормального людського розвитку всіх членів суспільства. Проте вона створює сприятливі умови для людського розвитку хоча б невеликої частини суспільства. Людський розвиток набуває ознак бінарності.

Капіталістична система формування доходів суттєво поліпшує стан чинників людського розвитку. Багатоступенева градація умов людського розвитку замінює бінарність. Значно ширші верстви населення отримують доступ до прийнятних умов людського розвитку.

Соціально-ринкова система формування доходів забезпечує, по-перше, значне поліпшення всіх матеріальних та нематеріальних умов людського розвитку; по-друге, помітно вирівнює розподіл умов людського розвитку між членами суспільства, надаючи високі можливості основній частині населення.

У соціальній системі формування доходів людський розвиток буде позбавлений утилітарних обмежень. Гармонійний розвиток особистості та творча самореалізація стануть головними пріоритетами.

Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо висвітлення умов людського розвитку, що створені на базі системи формування доходів в Україні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Губин К. Г. Способ формирования доходов: исследование эволюции / К. Г. Губин // Социальная экономика. — 2006. — № 1–2. — С. 169–174.

2. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2010. — 448 с.
3. Губин К. Г. Экономическая эксплуатация как одна из угроз экономической безопасности Украины / К. Г. Губин // Экономика: проблемы теории та практики. — 2008. — Вип. 244, т. 2. — С. 424–435.
4. Жувенель Б. Этика перераспределения / Б. Жувенель. — М. : Баком, 1995. — 148 с.
5. Тютюнникова С. В. Формирование доходов населения в условиях рыночной трансформации экономики инверсионного типа : дис. ... д-ра экон. наук : 08.01.01 / С. В. Тютюнникова. — Х., 1999. — 460 с.
6. Иноземцев В. Л. Классовый аспект бедности в постиндустриальных обществах / В. Л. Иноземцев // Социолог. исследования. — 2000. — № 8. — С. 18–27.

ЭВОЛЮЦИЯ УСЛОВИЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РАЗНЫХ СИСТЕМАХ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ

Губин К. Г.

Выделены и охарактеризованы восемь основных параметров системы формирования доходов, существенно влияющих на человеческое развитие. Проанализировано состояние этих параметров в шести системах формирования доходов. Охарактеризованы условия человеческого развития в разных системах формирования доходов.

Ключевые слова: человеческое развитие, формирование доходов, угрозы человеческому развитию, свободное время.

HUMAN DEVELOPMENT TERMS EVOLUTION IN THE DIFFERENT PROFITS FORMATION SYSTEMS

Gubin K. G.

Eight basic parameters of the profits formation system that substantially influence on human development are distinguished and described in the article. These parameters condition is analyzed within six profits formation systems. The terms of human development in the different profits formation systems are described.

Keywords: human development, profits formation, threats to human development, spare time.

УДК 330.87:177.55(477)

СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМ БІДНОСТІ ТА СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ В УКРАЇНІ

*О. О. Чуприна, кандидат економічних наук, доцент
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Проаналізовано рівні бідності та соціальної нерівності в Україні. Виявлено соціальні групи, для яких проблеми бідності є особливо гострими. Названо причини низького рівня життя та значного майнового розшарування населення. Визначено основні складові активної та пасивної соціальної політики у сфері розв'язання зазначених проблем.

***Ключові слова:** бідність, соціальна нерівність, соціальна структура суспільства, соціальні групи, заробітна плата, активна та пасивна соціальна політика.*

Постановка проблеми. Проблеми бідності та соціальної нерівності залишаються для України актуальними вже двадцять років. Кризові процеси їх лише загострили. Подібна ситуація є загрозовою, такою, що породжує значну соціальну напругу, знижує людський потенціал та гальмує подальший соціально-економічний розвиток країни. Тому необхідність негайного проведення заходів, спрямованих на боротьбу з бідністю та надмірною соціальною нерівністю, є очевидною. За таких умов дослідження особливостей соціальної структури українського суспільства, визначення основних причин зубожіння більшої частини населення України та обґрунтування напрямів соціально-економічної політики держави, спрямованої на поліпшення існуючої ситуації, набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми бідності і соціальної нерівності є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них у першу чергу слід назвати В. Броницьку, Л. Ільчука, І. Кириченко, А. Колота, Е. Лібанову, В. Опалько, С. Полякову, А. Реут, С. Тютюнникову, Н. Холода, О. Чернегу, Л. Шевченко, В. Юрчишина та ін. [1–3; 5–8; 13; 15–17].

Формулювання цілей. Метою статті є оцінювання рівня бідності і соціальної нерівності в Україні, виявлення соціальних груп, для яких проблема бідності є особливо гострою, визначення причин ситуації, що склалася, та обґрунтування напрямів державного регулювання, спрямованого на боротьбу з бідністю і соціальним розшаруванням українського суспільства.

Вклад основного матеріалу. Для сучасної України характерним є високий рівень соціальної нерівності і бідність значної частини населення. Економічна криза тільки зробила ці проблеми більш гострими та болючими. Так, за даними

ООН та Європейської соціологічної служби «Євробарометр», наведеними в табл. 1, у 2010 р. частка бідного населення в Україні становила 78 %, в той час, як у країнах Західної та Центральної Європи значення цього показника було у 4-8 разів нижчим [5; 9]. Це є свідченням украї тяжкого становища, в якому опинилося населення України. Слід зазначити, що із розглянутих країн лише в Росії ситуація нагадувала українську, хоча й була дещо кращою.

Таблиця 1

Частка бідного населення в країнах Європи у 2010 р. [5; 9]

Країна	Часка бідного населення, %
Ісландія	10
Норвегія	11
Швеція	12
Ірландія	16
Данія	12
Литва	20
Латвія	26
Росія	70
Нідерланди	11
Німеччина	15
Польща	17
Бельгія	15
Чехія	9
Словаччина	11
Україна	78
Румунія	23
Болгарія	21
Португалія	18
Іспанія	20
Греція	20
Кіпр	16

Дані щодо значення децильного коефіцієнта (співвідношення доходів 10 % найбагатшого населення до доходів 10 % найбіднішого) також свідчать про загрозливий рівень соціальної нерівності в нашій країні. Так, значення цього показника для Японії становить 4,5, для Скандинавських країн — 3–6, для Німеччини — 7–8, для США — 11–13, для Великої Британії — 14. Найбільш суттєвий розрив між багатими і бідними спостерігається у Бразилії — значення децильного коефіцієнта складає 55–60. Для Аргентини, яку прийнято згадувати наступною, він дорівнює 35. Що стосується України, то дані офіційної статистики показують низький розрив між доходами багатих і бідних — значення коефіцієнта знахо-

диться на рівні близько 5,5, що суттєво суперечить реаліям, з якими кожен з нас стикається мало не щоденно. За експертними оцінками, що враховують діяльність тіньового сектору, розрив в доходах найбагатших і найбідніших українців сягає 25–45. Отже соціальна нерівність в Україні є однією з найбільших у світі, що також є свідченням низького рівня розвитку та слабкості вітчизняної економіки. Зазначимо, що в розвинених країнах розрив у доходах понад 10 разів вважається соціально небезпечним [4; 10–12; 14; 18, с. 108].

Важливою складовою дослідження проблем бідності і соціальної нерівності в Україні є виділення верств населення, для яких ці проблеми є особливо гострими. Населення можна розбити на групи за багатьма ознаками, зокрема: за ступенем економічної активності (зайняте, безробітне, економічно неактивне населення); за видом діяльності; за наявністю неповнолітніх дітей та пенсіонерів у домогосподарстві; за місцем проживання (регіон України, сільська або міська місцевість); за віком; за статтю; за рівнем освіти тощо. Розглянемо особливості соціальної структури українського суспільства за деякими з цих критеріїв.

Так, чималий інтерес становить вплив складу домогосподарства (працюючі або непрацюючі дорослі, неповнолітні діти, пенсіонери) на рівень його добробуту. При цьому особливо важливо зрозуміти, чи задовольняються потреби родин з дітьми. Адже в дитячому і підлітковому віці проблеми бідності сприймаються особливо гостро, що в подальшому може позначитися на характері індивіда та його поведінці в соціумі.

На жаль, спостерігається пряма залежність між кількістю неповнолітніх дітей в домогосподарстві та рівнем його бідності. Так, значення цього показника для домогосподарств з однією дитиною у двічі нижче, ніж для таких, де дітей троє та більше. Так само негативно на добробут домогосподарства впливає наявність у його складі непрацюючих пенсіонерів [2, с. 83, 84]. При цьому спостерігається загальний низький рівень життя домогосподарств незалежно від їх складу.

Що стосується розбіжностей в рівні доходів жителів міст та сіл, то за результатами обстеження домогосподарств у III кварталі 2010 р., можна зробити такі висновки. Середній дохід, що припадає на одного члена домогосподарства, складає 1 354 грн у міській та 1 112 грн у сільській місцевості, тобто доходи городян у середньому на 21,6 % вищі. Частка домогосподарств із середньодушовими доходами на місяць, нижчими за прожитковий мінімум, становила у міській місцевості 15,4 %, а у сільській — 23,3 %. На продукти харчування припадало 49,7 % сукупних витрат міських жителів та 56,1 % — сільських. Все це є свідченням того, що рівень бідності сільського населення України є більш високим. Хоча ступінь нерівномірності їх доходів є нижчим: децильний коефіцієнт доходів городян — 5,8, жителів сільської місцевості — 4,5 [4].

Є певні розбіжності і в доходах жителів різних регіонів України. Так, за даними табл. 2, у 2010 р. працівники Вінницької, Житомирської, Тернопільської, Херсонської, Хмельницької, Чернівецької та Чернігівської областей у середньому отримували заробітну плату, що становила менше 80 % від серед-

ньої по країні, в той час, коли оплата праці в таких областях, як Дніпропетровська, Донецька, Київська та Луганська, була вище за середню по країні, а в Києві це перевищення склало 1,5 разу.

Таблиця 2

Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника за регіонами України у 2010 р. [4]

Регіон	Середньомісячна заробітна плата	
	грн	% до середньої по країні
Україна	2239	100,0
Автономна Республіка Крим	1991	88,9
Вінницька	1782	79,6
Волинська	1692	75,6
Дніпропетровська	2369	105,8
Донецька	2549	113,8
Житомирська	1785	79,7
Закарпатська	1846	82,4
Запорізька	2187	97,7
Івано-Франківська	1927	86,1
Київська	2295	102,5
Кіровоградська	1815	81,1
Луганська	2271	101,4
Львівська	1941	86,7
Миколаївська	2122	94,8
Одеська	2046	91,4
Полтавська	2102	93,9
Рівненська	1960	87,5
Сумська	1866	83,3
Тернопільська	1659	74,1
Харківська	2060	92,0
Херсонська	1733	77,4
Хмельницька	1786	79,8
Черкаська	1835	82,0
Чернівецька	1772	79,1
Чернігівська	1711	76,4
м. Київ	3431	153,2
м. Севастополь	2167	96,8

З одного боку, ці дані свідчать про наявність певних розбіжностей в оплаті праці робітників у різних регіонах України, а з другого — такі розходжен-

ня не можна вважати достатньо суттєвими. На це наочно показують дані табл. 2, а також розраховане за ними значення коефіцієнта варіації, яке не перевищує 20 % (нагадаємо, що сукупність вважається однорідною за певною ознакою, якщо відповідний коефіцієнт варіації є меншим за 33 %). Отже, суттєвої різниці в оплаті праці робітників різних регіонів України не виявлено.

А от оплата праці працівників, зайнятих різними видами економічної діяльності, значно різниться. Дані табл. 3 свідчать про те, що у 2010 р. розрив між заробітками працівників, зайнятих в сфері рибальства, рибництва, в сільському господарстві, та працівників, що займалися фінансовою діяльністю, склав 3-4 рази.

Таблиця 3

Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника за видами економічної діяльності в Україні у 2010 р. [4]

Вид діяльності	Середньомісячна заробітна плата	
	грн	% до середньої по країні
Усього	2239	100,0
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	1430	63,9
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	1787	79,8
Рибальство, рибництво	1191	53,2
Промисловість	2580	115,2
Будівництво	1754	78,3
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1874	83,7
Діяльність готелів та ресторанів	1455	65,0
Діяльність транспорту та зв'язку	2726	121,8
Фінансова діяльність	4601	205,5
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	2436	108,8
Державне управління	2747	122,7
Освіта	1889	84,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1631	72,8
Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	2065	92,2

До низькооплачуваних видів діяльності можна також віднести лісове господарство, будівництво, діяльність готелів та ресторанів, охорону здоров'я та надання соціальної допомоги; до високооплачуваних — промисловість, ді-

альність транспорту та зв'язку; операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, державне управління. Таким чином, сфера зайнятості значно впливає на добробут працівника.

При дослідженні варіації середньої заробітної плати залежно від регіону або сфери зайнятості звертає на себе увагу загальний низький рівень оплати праці, яка не дозволяє забезпечити працівникам нормальні умови життя та розвитку. Про слушність цього висновку свідчать такі дані.

На думку директора економічних програм Центру Разумкова В. Юрчишина, реальна вартість споживчого кошика не відповідає офіційно встановленому рівню. Так, станом на кінець 2009 р. його вартість у поточних цінах становила приблизно 1569 грн на місяць для однієї працездатної людини, в той час як офіційно використовувалася сума 744 грн. І це при тому, що склад українського споживчого кошика далекий від стандартів розвинених країн, він орієнтований не на забезпечення більш-менш задовільних умов життя, а тільки на виживання. Якщо ж взяти за основу відносно реальні для здорового життя норми харчування і повноцінне задоволення всіх інших потреб, споживчий кошик, за експертними оцінками, сягає близько 3580 грн. [17]. І це за даними 2009 р. У 2010 р., навіть з урахуванням занижених офіційною статистикою темпів інфляції (109,1 %) [4], вартість офіційного та розрахованого за реальними потребами для здорового життя споживчих кошиків має становити 1712 грн та 3906 грн відповідно.

Саме низький рівень оплати праці в Україні є головною причиною такого феномену, як бідність зайнятого населення. У розвинених країнах працюючі не завжди гарантовано отримують високі доходи, але від бідності вони точно застраховані. В Україні працівник не завжди може за рахунок заробітної плати задовольнити свої власні потреби. А часто під його опікою знаходяться ще й неповнолітні діти, пенсіонери, безробітні члени домогосподарства працездатного віку.

Наведене свідчить про незадовільний рівень життя більшої частини населення України та існування незліченної кількості соціальних проблем, що потребують негайного розв'язання.

Не можна сказати, що держава зовсім не займається їх вирішенням: у 2010 р. 38,5 % доходів населення України було сформовано за рахунок соціальної допомоги та інших поточних трансфертів, при цьому частка заробітної плати складала лише 41,7 % [4]. Але чомусь результати вітчизняної соціальної політики є вкрай невітнішими: зубожіння переважної частини населення, руйнація систем освіти та охорони здоров'я, зниження тривалості життя, втрата наукового потенціалу країни та відтік «мозків», трудова міграція, зниження чисельності населення, низька продуктивність праці та поступове погіршення якості трудових ресурсів тощо. У чому причини такої ситуації та які можливі шляхи її поліпшення?

До основних причин можна віднести [7]:

– реалізацію переважно екстенсивного типу економічного зростання, консервування застарілої структури економіки зі значною часткою ресурсно-добувних та експортноорієнтованих виробництв. З одного боку, така ситуація

призводить до зниження попиту на кваліфіковану робочу силу, а отже, і капіталовкладень у людський розвиток, а з другого — низький рівень конкурентоспроможності української економіки зумовлює невисокі обсяги національного виробництва, що в свою чергу консервує низькі доходи та обсяги споживання;

– визнання пріоритету економічного зростання над соціальним розвитком; розуміння економічного зростання як передумови, що автоматично поліпшить рівень життя населення; ігнорування того факту, що поліпшення здоров'я та підвищення рівня освіти громадян можуть стати потужним важелем економічного зростання в умовах переходу до постіндустріального суспільства;

– визнання економічного зростання як основної передумови і джерела поліпшення соціальної сфери та відповідне недооцінювання ролі інституційних перетворень;

– значний тіньовий сектор. З одного боку, працівники, що в ньому зайняті мають дуже низький рівень соціального захисту, а з другого, несплата податків обумовлює зниження надходжень до державного бюджету та зменшує можливість фінансування соціальної сфери;

– розгляд соціальної політики як похідної від економічної. Такий підхід можливо виправданий в індустріальному суспільстві. Але в умовах переходу до постіндустріальної економіки роль соціальної політики значно зростає. І вже результати економічної політики значною мірою залежать від ефективності перетворень у соціальній сфері;

– гострота проблеми соціального розшарування населення певною мірою нівелюється тим, що подібна ситуація визнається нормальним явищем в умовах розбудови ринкової економіки. При цьому увага не акцентується на надмірності розшарування та його значних негативних соціально-економічних, політичних, демографічних наслідках;

– розуміння соціальної політики часто обмежується лише соціальною підтримкою незахищених верств населення. Поза увагою залишається така її важлива складова, як підтримка розвитку людського потенціалу, сприяння реалізації можливостей працездатних, особливо обдарованих громадян;

– намагання оцінити результати соціальної політики динамікою кількісних економічних показників, часто усереднених, безвідносно до реальних соціальних змін у суспільстві;

– існуючий механізм перерозподілу доходів громадян, у тому числі через державний бюджет, значною мірою працює на користь вищого класу, що призводить до загострення проблеми соціальної нерівності і бідності навіть за умов економічного зростання;

– зневіра населення щодо можливості суттєвого поліпшення рівня життя, розчарування у власних силах та здібностях, апатія, тривога та депресія, перенесення відповідальності за своє життя на державу та інших людей. Наслідком цього стають зниження трудової активності та ефективності праці, поширення соціальних аномалій (пияцтва, наркоманії, захворюваності, злочинності), демографічні проблеми тощо.

До основних напрямів соціальної політики, спрямованої на поліпшення ситуації, що склалася в Україні, слід віднести такі:

1-ша складова — *активна соціальна політика*, спрямована на забезпечення реалізації підприємницького, трудового, інтелектуального та творчого потенціалу населення:

- вдосконалення системи захисту права власності, боротьба з монополіями та захист конкуренції;

- структурна перебудова економіки України шляхом нарощування частки інноваційного сектору та скорочення частки ресурсно-добувних виробництв; використання існуючих конкурентних переваг України як виробника та експортера продуктів харчування, рекреаційного та туристичного центру, транспортної розв'язки тощо; подальший розвиток авіабудування, космічних технологій, атомної енергетики, автомобільної промисловості, виробництва зброї та військової техніки тощо;

- сприяння реалізації власного підприємницького, трудового, інтелектуального, творчого потенціалів індивідів значною мірою за рахунок створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва, а також поліпшення інвестиційного клімату в Україні для створення нових виробництв, бажано інноваційних, за рахунок як іноземних, так і вітчизняних капіталовкладень;

- підвищення рівня оплати праці та створення стимулів для високопродуктивної праці, а також постійного поглиблення знань та вдосконалення навичок робітників;

- боротьба з еміграцією шляхом забезпечення нормальних умов життя та створення можливостей для реалізації трудового інтелектуального і творчого потенціалу наших співвітчизників в Україні;

2-га складова — *пасивна соціальна політика*, що полягає у соціальному забезпеченні незахищених верств населення та вдосконаленні системи відтворення людського потенціалу країни:

- підвищення рівня соціального захисту пенсіонерів, інвалідів, неповнолітніх дітей, хворих, безробітних тощо шляхом доведення соціальних стандартів до рівня, який би забезпечував задоволення не тільки фізіологічних, а й соціальних та духовних потреб людини на гідному рівні. При цьому допомога може надаватися як у грошовій, так і в натуральній формі;

- створення та розвиток інститутів, які б гарантували збереження заощаджень громадян та їх захист від інфляції;

- розвиток страхування, у тому числі впровадження страхової медицини;

- вдосконалення системи освіти, спрямоване на підвищення як загального рівня освіченості та культури громадян, так і на поглиблення професійних знань, у тому числі за рахунок формування у майбутнього фахівця не тільки теоретичної бази, а й практичних навичок майбутньої діяльності.

Крім цього, важливою складовою державної політики, спрямованої на підвищення рівня життя населення та на подолання бідності й надмірної со-

ціальної нерівності, є боротьба з корупцією та тіньовим сектором. Зокрема, йдеться про такі заходи:

- створення дієвої судової системи;
- підвищення заробітних плат у державному секторі та забезпечення відповідальності за хабарництво;
- декларування доходів і витрат чиновниками та членами їх родин;
- припинення роботи нелегальних конвертаційних центрів і обмеження готівкових операцій між суб'єктами підприємницької діяльності;
- боротьба з порушеннями митних процедур;
- заборона або значні обмеження співпраці з офшорними зонами;
- обмеження кількості контролюючих органів, оптимізація їх повноважень та посилення контролю над результатами їх роботи;
- мінімізація, а краще повна ліквідація, податкових пільг, адже в нашій країні вони скоріше є не засобом стимулювання окремих галузей або виробництв, а методом нечесної конкуренції та розкрадання коштів державного бюджету;
- спрощення звітності суб'єктів підприємницької діяльності, у тому числі за рахунок обмеження дублювання інформації в різних формах звітності.

Висновки. Наведене доводить, що проблеми бідності і соціальної нерівності в Україні набувають загрозливого характеру, стаючи перешкодою подальшому соціально-економічному розвитку країни в цілому. Особливо гострими вони є для таких груп населення: для домогосподарств, до складу яких входять неповнолітні діти або пенсіонери, жителів сіл; робітників, зайнятих у сфері рибальства, рибництва, сільському господарстві, лісовому господарстві, на будівництві, в охороні здоров'я та сфері надання соціальної допомоги. Особливість бідності в Україні — бідність працюючих, що є зовсім нехарактерною для розвинених країн і викликає особливе занепокоєння, адже на зайнятому лежить відповідальність не тільки за його власне життя, а ще за непрацездатних членів домогосподарства.

У статті обґрунтовано причини становища, що склалося, і названо основні напрями активної та пасивної соціальної політики, спрямованої на подолання бідності і надмірної соціальної нерівності. Але ефективна реалізація названих заходів на практиці є неможливою, якщо першим кроком не стане реальна боротьба з корупцією та тіньовим сектором.

ЛІТЕРАТУРА

1. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2010. — 448 с.
2. Бідність та нерівні можливості дітей в Україні [Текст] : моногр. / Л. М. Черенько, С. В. Полякова, А. Г. Реут та ін. / за ред. Е. М. Лібанової. — К. : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Дитячий фонд ООН (ЮНІСЕФ), Український центр соціальних реформ, 2009. — 288 с.

3. Демографічні чинники бідності [Текст] : моногр. / за ред. Е. М. Лібанової. — К. : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2009. — 184 с.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
5. Льчук, Л. Підсумковий моніторинг розвитку соціальної сфери за 2010 рік [Електронний ресурс] / Л. Льчук // Центр перспективних соціальних досліджень. — Режим доступу : http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=148:-2010-&catid=17:2010-06-10-20-44-31&Itemid=24#_ftn17
6. Кириченко, І. Чи існує в Україні соціальна нерівність? [Електронний ресурс] / І. Кириченко // Дзеркало тижня. — 2009. — 14 берез. — №9. — Режим доступу : <http://dt.ua/articles/56387>
7. Колот, А. Міфи соціальної політики, або з чого слід розпочати формування нової моделі [Електронний ресурс] / А. Колот // Дзеркало тижня. — 2010. — 23 січ. — №2. — Режим доступу : <http://dt.ua/articles/59002>.
8. Лібанова, Е. М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу [Текст] : моногр. / Е. М. Лібанова. — К. : КНЕУ, 2008. — 330 с.
9. Межа бідності в Україні та Європі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zet.in.ua/http://zet.in.ua/socium/mezha-bidnosti-v-ukra%D1%97ni-ta-yevropi/>.
10. На шляху до кінця світу? [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://gvizdivtsi.org.ua/?p=4023>
11. Програма соціалістичної партії України. Боротьба з соціальною нерівністю, ліквідація бідності [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://spu.in.ua/about/programa#N03>
12. Соболев, Ю. Пострадянська Росія [Електронний ресурс] / Ю. Соболев // Дзеркало тижня. — 2011. — 04 берез. — №8. — Режим доступу : <http://dt.ua/articles/76834//>
13. Соціальна політика в умовах поглиблення соціальної нерівності в Україні [Текст] : моногр. / за заг. ред.: Л. І. Ільчука та ін. — Херсон : Вид-во ПП Вишемирський В. С., 2010. — 376 с.
14. Соціальна прірва в Україні поглиблюється. Багатії отримують в 9 разів більше бідних [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.newsru.ua/finance/06may2008/v_9_gaz.html
15. Холод, Н. М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках [Текст] : моногр. / Н. М. Холод. — Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. — 442 с.
16. Чернега, О.Б. Глобальна бідність: масштаби, тенденції і загрози розвитку [Текст] : моногр. / О. Б. Чернега, В. В. Опалько. — Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. — 235 с.
17. Юрчишин, В. Консервація розбіжності у рівнях номінальних доходів населення [Електронний ресурс] / В. Юрчишин. — Режим доступу : http://dialogs.org.ua/dialog.php?id=112&op_id=1694
18. Яценко, Л. Д. Рівень та якість життя населення України: міжнародні порівняння [Текст] / Л. Д. Яценко, С. І. Лавриненко, Т. В. Цихан // Стратегічні пріоритети. — 2007. — № 3 (4). — С. 103-111.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ БЕДНОСТИ И СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА В УКРАИНЕ

Чуприна Е. А.

Проанализированы уровни бедности и социального неравенства в Украине. Выявлены социальные группы, для которых проблемы бедности являются особенно острыми. Названы причины низкого уровня жизни и значительного имущественного расслоения населения. Определены основные составляющие активной и пассивной социальной политики в сфере решения указанных проблем.

Ключевые слова: бедность, социальное неравенство, социальная структура общества, социальные группы, заработная плата, активная и пассивная социальная политика.

THE ELEMENTS OF SOCIAL POLICY IN THE FIELD OF DECISION OF PROBLEMS OF POVERTY AND SOCIAL INEQUALITY IN UKRAINE

Chuprina O. O.

In work the levels of poverty and social inequality in Ukraine are analyzed, the social groups for which the problems of poverty are especially sharp are exposed; the causes of low life level and of the significant property stratification of population are adopted; the basic elements of active and passive social policy in the field of noted problems decision are defined.

Keywords: poverty, social inequality, social structure of society, social groups, wage, active and passive social policy.

УДК 343.9:330.1

НЕЗАХИЩЕНІСТЬ ОБ'ЄКТІВ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ ЯК СПРИЯЮЧА УМОВА ВІДТВОРЕННЯ ЗЛОЧИННОСТІ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ

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

І. О. Христич, кандидат економічних наук, доцент

Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Порушено питання незахищеності об'єктів паливно-енергетичного комплексу як загрози енергетичній безпеці держави. Відстежено взаємозв'язок

між рівнем економічного і правового захисту об'єктів енергетичної сфери і темпами зростання сприяючих умов відтворення злочинності в галузях паливно-енергетичного комплексу. Проаналізовано організаційно-правові механізми підвищення ефективності захисту об'єктів вітчизняної енергетики.

Ключові слова: паливно-енергетичний комплекс, загрози економічній безпеці, злочинність, захист об'єктів енергетики.

Постановка проблеми. Формування цілісної та дієвої системи управління і регулювання в паливно-енергетичному секторі, розвиток конкурентних відносин на ринках енергоносіїв у рамках завдань Енергетичної стратегії України на період до 2030 року [7] неможливі без визначення шляхів і створення умов для безпечного, надійного та сталого функціонування енергетики та її максимально ефективного розвитку. У цьому плані особливого значення набуває проблема захищеності об'єктів паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) як умова забезпечення енергетичної безпеки держави і водночас протидії тінізації економічних відносин у сфері ПЕК та їх подальшої криміналізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням захисту об'єктів і галузей ПЕК приділяється певна увага в публікаціях вітчизняних та зарубіжних економістів та юристів. Серед них слід назвати праці таких учених, як О. Баганець, В. Базилевич, І. Башмаков, У. Баумоль, В. Венгер, В. Дементьєв, С. Захарін, Ю. Кіндзерський, Ю. Стадницький, Дж. Стігліц, І. Сотник, Г. Філюк, В. Шиян та ін. [1; 2; 4–6; 8; 9; 17; 18; 23]. Критичний рівень незахищеності об'єктів ПЕК і підвищення рівня криміногенності цієї сфери фахівці пов'язують передусім із негативними рисами природного, державного та технологічного монополізму в цій сфері і недосконалістю його правового регулювання. Але на шляху трансформаційних перетворень постійно виникають нові загрози енергетичній безпеці держави, які потребують розроблення відповідних підходів до їх подолання.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз сучасних загроз стабільному функціонуванню об'єктів і галузей ПЕК як детермінантів відтворення злочинності в енергетичній сфері, а також пошук шляхів їх попередження.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринку завжди існують загрози нормальному функціонуванню господарюючих суб'єктів. Це пояснюється, по-перше, загальними механізмами конкурентної боротьби, що відбувається в рамках дії економічних і правових законів; по-друге, широким поширенням застосування методів недобросовісної конкуренції в ринковому суперництві між окремими суб'єктами господарювання; по-третє, високою криміналізацією економіки, внаслідок якої потерпають передусім базові галузі ринкового господарства, зокрема сфера ПЕК. Саме підприємства цієї сфери є об'єктами підвищеної уваги кримінальних і тіншових структур.

Конкурентна боротьба позначається на гласності проблеми безпеки, робить її латентною і є прикриттям для злочинців. Наприклад, нафтові компанії, приховуючи, посилаючись на комерційну таємницю, угоди, обсяги постачань, стан економічної безпеки об'єктів, йдуть на вимушені збитки. Але вони в конкурент-

ній боротьбі, створюючи свої, окремі, недержавні системи безпеки, намагаються самотужки протистояти організованій злочинності, не об'єднуючи зусилля з правоохоронними органами. У цьому полягають їх прорахунки та недоліки. Разом з тим цей факт обгрунтовує актуальність проблем захисту ПЕК, відставання правової бази від виявів нових видів злочинної діяльності [23, с. 362].

Небезпека, що надходить від недобросовісних конкурентів, злочинців, шахраїв, набуває форм порушення прав або форм злочинів, що виявляється у втраті власності, майна, доходів, статусу фірми тощо. Особливістю економічної злочинності в теперішній час є активне використання інституційних органів і установ, яке виявляється в зрощенні кримінальної економіки з державними структурами, головним чином — корумпованим чиновництвом. Крім цього, небезпека може надходити безпосередньо від цих органів і внаслідок некомпетентних рішень з регулювання господарської діяльності [12, с. 167–168].

Особливої актуальності дані питання набувають в зв'язку з реформами в галузях ПЕК [7; 10]. Ефективність реформування передусім залежить від досконалості нормативно-правової бази реформ, від того, наскільки дієво регламентовані правові норми захищають господарські структури, їх майно, права та інтереси. Причому, як свідчить практика, рівень захищеності господарсько-майнового комплексу обернено пропорційний темпам зростання сприяючих умов відтворення злочинності у сфері ПЕК.

В існуючій правовій та управлінській системах регулювання ПЕК достатньо недоліків, які дозволяють корумпованим структурам використовувати майно і кошти підприємств в особистих корисливих цілях. Значна частина нормативних актів, що регулюють діяльність галузей ПЕК, має переважно рамковий або відсилочний характер, що зумовлює правові колізії і обмеження правового регулювання внаслідок відсутності достатніх і завершених правових механізмів реалізації відповідних положень.

Так, у Законі України «Про засади функціонування ринку природного газу» в основному зафіксовано правові принципи регулювання відносин в газовій галузі і передбачено, що конкретні норми повинні бути додатково розроблені і прийняті на підзаконному рівні.

Постановою від 3 листопада 2010 р. № 999 «Про визначення критеріїв віднесення об'єктів державної власності до таких, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» Кабінет Міністрів України переглянув критерії віднесення об'єктів державної власності до стратегічних і фактично виключив з них теплові енергогенеруючі і обласні енергозабезпечуючі (обленерго) компанії, чим суттєво полегшив їх приватизацію.

Тепер до стратегічних відносять підприємства ПЕК, частка продукції яких за основним видом діяльності на загальнодержавному ринку товару перевищує 20 %, тоді як раніше до стратегічних належали всі підприємства об'єднаної енергосистеми. Сьогодні жодна з теплових енергогенеруючих компаній і обл-енерго не займають понад 20 % ринку.

У розвиток цієї позиції у лютому 2011 р. Кабінет Міністрів України приймає постанову, згідно з якою теплові енергогенеруючі компанії «Дніпроенерго» (Запоріжжя), «Західенерго» (Львів), «Центренерго» (Київська обл.) і «Донбасенерго» (Донецьк), 19 обласних енергопостачальних компаній («Вінницяобленерго», «Волиньобленерго», «Дніпрообленерго», «Донецькобленерго», «Закарпаттяобленерго», «Кримобленерго», «Львівобленерго», «Миколаївобленерго», «Одесаобленерго», «Полтаваобленерго», «Прикарпаттяобленерго», «Сумиобленерго», «Тернопільобленерго», «Харківобленерго», «Хмельницькобленерго», «Черкасиобленерго», «Чернігівобленерго») та «Київенерго» виключено з переліку підприємств, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави. Офіційно об'явлено про приватизацію чотирьох теплогенеруючих компаній в першому півріччі 2011 р. Їх вартість оцінено у 9,5 млрд грн [19]. Ураховуючи перспективу приватизації зазначених об'єктів ПЕК шляхом використання пануючих тінювих схем, важко сподіватися на зміцнення енергетичної безпеки держави.

До того ж, зазначене рішення Кабінету Міністрів України не узгоджується із Законом України «Про енергетику», у ст. 6 якого зазначено, що «не підлягає приватизації майно, що забезпечує цілісність об'єднаної енергетичної системи України».

Останнім часом на вітчизняному ринку виробництва і розподілу електроенергії поширюється принципово нова схема передавання підприємств, контрольний пакет акцій яких належить державі, в приватні руки. Механізм його полягає у тому, що спочатку купується буквально декілька акцій на користь підконтрольних осіб. Це не є проблемою, оскільки акції багатьох енергетичних компаній обертаються на фондовій біржі. Потім завдяки голосуванню представників НАК «Енергетична компанія України» нові міноритарії обираються у вищі органи управління енергетичних компаній.

Але основна маса міноритаріїв в корпораціях, як правило, не бере участі в управлінні, відсторонена від розподілу прибутків, не має доступу до оперативної інформації. Саме наявність невдоволених міноритарних акціонерів разом з сумнівною приватизацією об'єктів створює передумови для рейдерських нападів, які у переважній більшості випадків мають ознаки організованої злочинності. Науковці вважають, що нині в Україні під загрозою поглинання потенційно можуть бути в першу чергу підприємства, що мають у своєму складі земельну частку та об'єкти нерухомості на балансі [14, с. 40]. Отже, рейдерство як потенційна загроза завжди існує у сфері ПЕК. Основні проблеми, пов'язані з цим явищем, — це втрати для акціонерів, негативні наслідки перепрофілювання або зупинення підприємств, які супроводжуються втратою робочих місць і деформацією галузевої структури. Унаслідок рейдерських конфліктів погіршується інвестиційний клімат, порушуються принципи корпоративних відносин, а головне — руйнується віра підприємств та інших членів суспільства у дієвість інститутів державної влади та захищеність власності [14, с. 38].

Ураховуючи поширення тінювих тенденцій у приватизаційних процесах, важко сподіватися на захищеність об'єктів НАК «Нафтогаз України», про мож-

лівість часткової приватизації якої було заявлено на найвищому рівні. Нині активно обговорюються варіанти можливого публічного розміщення акцій газового монополіста України на фондовій біржі (цей процес позначають англійською аббревіатурою IPO). Підготовку до IPO планується завершити до 2012 р. Причому всі варіанти IPO передбачають передавання частки акцій «Нафтогазу» за кордон (або на зберігання шляхом випуску глобальних депозитарних розписок, або у власність іноземного холдингу шляхом опосередкованого IPO). Однак фахівці зазначають, що таке передавання на сьогодні заблоковане ст. 7 Закону України «Про трубопровідний транспорт», який категорично забороняє будь-яке передавання будь-кому основних фондів і акцій «Нафтогаз України» і його дочірніх структур (крім випадків, коли результатом таких дій є створення держпідприємств з 100 % державною власністю).

Крім того, відчуження майна, що знаходиться в державній власності (зокрема, шляхом передачі акцій «Нафтогазу» у власність іноземного холдингу для провадження опосередкованого IPO), вважається приватизацією і має відбуватися згідно із Законом України «Про приватизацію державного майна». При цьому ст. 5 цього Закону прямо забороняє приватизацію об'єктів, які мають загальнодержавне значення (забезпечують виконання державою своїх функцій, обороноздатність держави, її економічну незалежність, а також майно, що є матеріальною основою суверенітету України). До зазначених об'єктів безпосередньо належать, зокрема, магістральні нафто- і газопроводи та магістральний трубопровідний транспорт, а також підземні нафто- і газосховища [15, с. 8].

До того ж, зарубіжні аналітики вважають, що сьогодні розміщення акцій НАК «Нафтогаз України» на зарубіжних біржах абсолютно нереалістично. Компанія являє собою проблемний актив зі значним дисбалансом доходів і витрат. Її існування неможливе без постійних державних фінансових дотацій. Чистий збиток НАК «Нафтогаз України» за 2010 р., за офіційними даними, досяг 21, 5 млрд грн, дефіцит фінансових ресурсів складав 60 млрд грн, а сума боргових зобов'язань — 36 млрд грн [19].

Спрощення доступу до об'єктів ПЕК з перспективою їх тіншового використання демонструє Закон України «Про засади функціонування ринку природного газу». До його прийняття будь-яка діяльність у газовій галузі (виробництво, транспортування, зберігання, розподіл і постачання газу), незалежно від її масштабів, підлягала ліцензуванню. Тепер Законом передбачено, що ліцензуванню підлягає господарська діяльність на ринку природного газу, в якій використовується природний газ в обсязі, що перевищує рівень, встановлений ліцензійними умовами. Отже, діяльність з видобутку, транспортування, розподілу, зберігання і постачання природного газу в незначних обсягах може здійснюватися без ліцензії НКРЕ. При цьому поняття «незначний обсяг» в Законі не уточнюється і віднесено на розсуд НКРЕ [12, с. 9].

Прорахунки організаційного характеру на етапах як розроблення та складення програм і угод, так і ухвалення управлінських рішень створюють проблеми для об'єктів ядерної енергетики. Державний концерн «Ядерне паливо» і компанія ТВЕЛ (Росія) узгодили проект засновницького договору щодо створення спіль-

ного україно-російського підприємства з виробництва в Україні ядерного палива за російськими технологіями. Але щоб цей завод вартістю кілька сотен мільйонів доларів не був збитковим, він повинен бути повністю завантажений вже у 2015 р., тобто з часу введення його в експлуатацію. А це неможливо в умовах довгострокового контракту з ВАТ «ТВЕЛ» на постачання російського палива до 2020 р. Крім того, статутний фонд концерну поки що практично порожній. Аби його сформувати і мати первинні кошти для виконання Державної цільової програми «Ядерне паливо України», потрібно залучити галузевий резерв уранового концентрату, цирконію та гафнію. А це вже зачіпає особисті і корпоративні інтереси багатьох «гравців» на ринку сировини для ядерного палива. До того ж, сама Державна програма, за свідченням аудиторів ГоловКРУ, не визначає, хто конкретно виконуватиме передбачені нею заходи та з яких саме інших, небюджетних джерел надходитимуть кошти. А це 67 % її загального грошового забезпечення. Сумнівним є визначений у паспорті Державної програми «Ядерне паливо України» обсяг залучення протягом 2012 — 2013 рр. 9, 2 млрд грн з «інших джерел» (у тому числі коштів підприємств ядерної галузі), адже провідні підприємства цієї сфери перебувають у важкому фінансовому стані [22, с. 9].

Фахівці слушно вважають помилковим при утворенні НАК «Вугілля України» і державних підприємств «Донецька коксівна компанія» та «Донецька вугільна енергетична компанія» позбавлення шахт, які входять до їх складу, статусу юридичних осіб, а їх керівників — права самостійно розпоряджатися фінансовими ресурсами підприємств [1, с. 14]. Така структура підприємств вугільної промисловості фактично унеможливила визначення роботодавця, розмила обсяг його відповідальності і суттєво ускладнила можливість визначення його вини у вчинених протиправних діях. Тому щорічно виявляються численні порушення з боку службових осіб підприємств вугільної галузі. У 2010 р. за фактами розтрати і зловживання службовим становищем СБУ було порушено 23 кримінальні справи на об'єктах вугільної промисловості Донетчини. У бюджет повернено 15 млн грн [24, с. В7].

Недосконалість законодавства і управлінських систем доповнюється ще й безпокараністю дій посадовців, що в умовах корумпованості чиновницької сфери вже стало звичайним явищем. Аудитори Рахункової палати виявили, що отримані наприкінці 2008 р. і на початку 2009 р. урядом України кредити від Всесвітнього банку і ЄБРР у розмірі 1 млрд грн дотепер (станом на 1 квітня 2011 р.) так і не використовувалися за призначенням — на будівництво ліній електромереж. Більше того, близько 20 млн грн уже використані на обслуговування кредитів і оплату «послуг іноземних консультантів». Натомість кошти, отримані за рахунок підвищення тарифів для внутрішніх споживачів, у подальшому використовувалися Міненерговугілля та їх головним розпорядником — ДП НЕК «Укренерго» «безгосподарчо і з численними порушеннями рішень самого Кабміну» [11, с. В3]. Тільки явних недоліків і нестиковок у використанні коштів «Укренерго» аудитори виявили на суму 43, 8 млн грн, або 46 % урядових асигнувань у цей період [11, с. 133].

За даними перевірки Держгірпромнагляду ВАТ «Укрнафта» встановлені факти руху вуглеводнів від свердловин до переробних заводів поза офіційним обліком. На більшості перевірених свердловин видобуток нафти занижено. Лише у 15 випадках із 100 фіксується правдива цифра. За 2007–2009 рр. поза обліком пройшло 11 тис. т нафти вартістю 10 млн грн. Відхилення обсягів видобутку нафти від проектів експлуатації зафіксовано на 85 % родовищ [20, с. 9]. Контроль за обліком покладено на самі структури «Укрнафти», які використовують застаріле контрольно-вимірвальне обладнання, а на деяких об'єктах його взагалі немає.

Інший спосіб розкрадання вуглеводнів — документальний пропуск їх через спільні підприємства. Нині «Укрнафта» експлуатує 36 високоефективних нафтових свердловин за договором про спільну діяльність. Разом з тим у нафтогазодобувних управліннях «Укрнафти» відсутні дані, скільки видобуто і реалізовано продукції під час сумісної діяльності і який технічний стан «спільних» свердловин [11, с. 133].

В Україні зафіксовано зростання нелегального видобутку вугілля. У той час, коли на шахтах Міненерговугілля видобуток скорочується, за інформацією Незалежної профспілки гірників України, приблизно на 6 тис. шахт-копанок, 60 тис. нелегалів підіймають на-гора приблизно 5 млн т вугілля на рік [16, с. В2]. Тільки у 2010 р. працівники УБЕЗ України в Донецькій області ліквідували понад 210 нелегальних копанок. Вилучено 1400 т незаконно видобутого палива, 79 одиниць різноманітного обладнання та механізмів, а також 45 одиниць важкої спецтехніки. Порушено низку кримінальних справ, більшість з яких за ст. 240 КК України. За розглядом кримінальних справ у судах винесено рішення про накладання штрафів на загальну суму 225 тис. грн [21, с. 6]. Але такі покарання не зупиняють розкрадачів. За день з однієї копанки видобувають 5–20 т вугілля. У 2008 р. за 1 т палива бригада копачів отримувала по 100 грн, нині — 45–60 грн. Це вугілля продають на шахтні майданчики по 400–500 грн/т. Кожен день з однієї «нори» організатори знімають близько 10 тис. грн. А в одному ряду може бути до 40 копанок [16, с. В2]. Тому лише штрафами в розмірі 510 — 1700 грн цю діяльність припинити неможливо.

Кардинальне розв'язання проблеми можливе лише у разі застосування владних повноважень органами місцевого самоврядування із залученням правоохоронних органів. Адже згідно зі ст. 10 Кодексу України «Про надра» обмеження незаконної діяльності підприємств, установ, організацій і громадян у сфері гірничих відносин належить до компетенції міських та районних рад народних депутатів.

ПЕК України втрачає свої об'єкти також шляхом банкрутства. Показовим у цьому плані є приклад ДП «Полтаванафтогазгеологія». З моменту створення НАК «Надра України», до складу якої ввійшли науково-дослідний інститут і 13 геолого-розвідувальних інститутів з усім своїм майном, прибуток ДП «Полтаванафтогазгеологія» за угодами про спільну діяльність став осідати на рахунках НАК «Надра України». У самому ДП він скоротився з 45 % до 1 — 5 %. До того ж, незабаром у ДП відібрали з порушенням законодавства вісім

ліцензій на розвідані ними родовища нафти і газу і передали комерційним структурам (у тому числі на розроблення відомого Сахалінського родовища в Харківській області вартістю покладів 3 млрд дол.). 16 лютого 2009 р. було укладено договір купівлі-продажу № 25/10-02-93 про передання права на використання додаткової геологічної інформації по Сахалінському родовищу комерційній структурі ЗАТ «Добувна компанія “Укрнафтобуріння”». У результаті фірма, не вклавши жодної гривні в геолого-розвідувальні роботи, отримала ліцензію на промислове розроблення 15 млрд куб. м газу. У свою чергу ДП за два роки зазнала збитків по газу — 241 млн грн, по газовому конденсату — 957 тис. грн і не отримала прибутку на 600 млн грн [13, с. В5].

Аби позбавити ДП законної ліцензії під виглядом погашення штучно створеної заборгованості, почали методично руйнувати виробничу базу підприємства. Через аукціон було продано всі труби (прямо в свердловинах) 24 діючих нафтогазових свердловин. Причому труби кожної зі свердловин продавалися за ціною 90–100 тис. грн, тоді як реальна вартість однієї свердловини складає майже 100 млн грн. Паралельно комісія з НАК «Надра України» ухвалила рішення щодо списання 11 діючих бурових установок з балансу ДП «Полтаванафтогазгеологія» вартістю 100 млн грн кожна. Обладнання розбили на 650 позицій, списали і перетворили на металобрухт, визначивши загальну ціну в 3 млн грн [13, с. В5].

Висновки. Недостатня захищеність господарсько-майнового комплексу і пов’язані з нею великі промислові втрати у сфері ПЕК є серйозною загрозою енергетичній безпеці держави. Причому рівень захищеності об’єктів ПЕК обернено пропорційний темпам зростання сприяючих умов відтворення злочинності в енергетичних галузях.

Більшість фахівців визнають, що шляхи усунення загрози лежать у площині питань передусім організаційно-правового характеру [1; 21; 23]. Зокрема, це можуть бути такі заходи:

- проведення інвентаризації майна галузей ПЕК на підприємствах усіх форм власності;
- здійснення комплексної перевірки щодо виконання умов приватизації і передання в оренду, законності вилучення (продажу) органами юстиції та податкової адміністрації підприємств (об’єктів) ПЕК, провадження процедур банкрутства та санації;
- визначення на загальнодержавному рівні порядку закриття вугільних підприємств;
- передання функції контролю за вимірювальною апаратурою в нафтовидобутку державним органам;
- внесення змін до Закону України «Про нафту і газ» шляхом встановлення прозорого порядку складання і затвердження інвестиційних проектів на експлуатацію родовищ вуглеводнів; включення в особливі умови користування надрами неухильне виконання таких проектів;
- розроблення і затвердження Міністерством юстиції України методики підрахунку збитків, заподіяних державі незаконним розробленням надр у сфері ПЕК;

– посилення правової відповідальності за порушення законодавства в галузях ПЕК (статті 203 ч. 1, 240 ч. 1, 292 КК України), оскільки існуючі заходи покарання є незначними порівняно зі збитками, заподіяними власникам об'єктів ПЕК.

ЛІТЕРАТУРА

1. Баганець О. Актуальні проблеми нагляду за додержанням законодавства у паливно-енергетичному комплексі / О. Баганець // Прокуратура. Людина. Держава. — 2005. — № 8. — С. 13–18.
2. Базилевич В. Д. Природні монополії / В. Д. Базилевич, Г. М. Філюк. — К. : Знання, 2006. — 367 с.
3. Бандурка О. М. Основи економічної безпеки : підручник / О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, І. М. Червяков. — Х. : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. — 236 с.
4. Башмаков И. Цены на нефть: пределы роста и глубины падения / И. Башмаков // Вопр. экономики. — 2006. — № 3.
5. Венгер В. В. Регулювання діяльності природних монополій: теорія і практика / В. В. Венгер. — К. : ІЕІП НАНУ, 2007. — 204 с.
6. Дементьев В. В. Держава і регіони: чому немає згоди? (Інституційний аспект) / В. В. Дементьев // Економ. теорія. — 2010. — № 1. — С. 39–48.
7. Енергетична стратегія України на період до 2030 року : ухв. розпорядженням КМ України від 15.03.2006 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/tuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50112>
8. Захарін С. Інвестиційне забезпечення відтворення основних фондів / С. Захарін // Економіка України. — 2007. — № 5. — С. 43–51.
9. Кіндзерський Ю. Інститут держави і проблеми оновлення промислової політики в Україні / Ю. Кіндзерський // Економіка України. — 2011. — № 1. — С. 48–58.
10. Концепція реформування вугільної галузі : ухв. розпорядженням КМ України від 14.05.2008 р. № 737-р. // Офіц. вісн. України. — 2008. — № 37. — Ст. 1244.
11. Лукашин Ю. Електричний колапс / Ю. Лукашин // Щотижневик «2000». — 2011. — 1 квіт.
12. Малиновський О. Закон про газовий ринок: нові перспективи? / О. Малиновський // Дзеркало тижня. — 2010. — № 43. — 20 листоп.
13. Нефедов В. Розвідку пустили у розпил / В. Нефедов // Щотижневик «2000». — 2009. — 4 груд.
14. Паламарчук Г. Особливості рейдерства в Україні та політика його подолання / Г. Паламарчук, Л. Венгер // Економіка України. — 2007. — № 9. — С. 38–45.
15. Пашенюк Н. IPO «Нафтогаза»: деякі правові аспекти / Н. Пашенюк // Дзеркало тижня. — 2011. — № 12. — 2 квіт.
16. Побережнюк Р. Підпільні шахти / Р. Побережнюк // Щотижневик «2000». — 2009. — 17 лип.
17. Сотник І. Про макроекономічні наслідки ресурсозабезпечення / І. Сотник // Економіка України. — 2009. — № 10. — С. 27–35.
18. Стадницький Ю. І. Державне регулювання діяльності природних монополій : монографія / Ю. І. Стадницький, А. Г. Загородний, В. В. Кривуцький, Н. О. Шпак. — Львів : Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2008. — 224 с.

19. Україна: огляд енергетичної політики [Електронний ресурс] // МЕА, 2011. — Режим доступу: <http://iea.org.ua>
20. Уряд. кур'єр. — 2009. — № 21. — 19 листоп.
21. Уряд. кур'єр. — 2011. — № 14. — 26 січ.
22. Уряд. кур'єр. — 2011. — № 44. — 11 берез.
23. Шиян В. Правові аспекти боротьби з організованою злочинністю у сфері транспортування вуглевмісної сировини та пального / В. Шиян // Вісн. Нац. Акад. держ. управління при Президентіві України. — 2005. — № 3. — С. 361–368.
24. Щотижневик «2000». — 2010. — 29 груд.

НЕЗАЩИЩЕННОСТЬ ОБЪЕКТОВ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА КАК БЛАГОПРИЯТНОЕ УСЛОВИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ПРЕСТУПНОСТИ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ

Дарных Г. Ю., Христич И. А.

Исследованы вопросы незащищенности объектов топливно-энергетического комплекса как угрозы энергетической безопасности государства. Отслежена взаимосвязь между уровнем экономической и правовой защиты объектов энергетической сферы и темпами роста условий, способствующих воспроизводству преступности в отраслях топливно-энергетического комплекса. Проанализированы организационно-правовые механизмы повышения эффективности защиты объектов отечественной энергетики.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, угрозы энергетической безопасности, преступность, защита объектов энергетики.

VULNERABILITY OF THE OBJECTS OF FUEL-ENERGY COMPLEX AS A FAVORABLE MOTIVE OF REPRODUCTION OF CRIME IN THE ENERGY FIELD

Darnopykh G. Yu., Khristich I. O.

The issues of vulnerability of the objects of fuel-energy complex as a threat to the energy safety of the state are researched. Interrelations between the level of economic and legal protection of the energy field and rate of growth of conditions, which contribute to reproduction of crime in the fields of fuel-energy complex are traced. Organizational and legal mechanisms of increase of effectiveness of protection of objects of national power engineering are analyzed.

Keywords: fuel-energy complex, threat to the energy safety, crime, protection of objects of power engineering.

УДК 330.1:330.341.1

ІННОВАЦІЙНА ФІРМА: ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ

В. М. Головій, кандидат наук з державного управління, доцент
Харківський інститут фінансів
Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі

Розкрито головні риси інноваційного вектора підприємництва. Визначено переваги та недоліки головних моделей організаційної структури інноваційної фірми — ієрархії, внутрішніх і зовнішніх мереж, венчурів. Доведено необхідність комплексного підходу до обрання структури інноваційної фірми з метою досягнення синергетичного організаційного ефекту.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, інноваційна фірма, ієрархія, мережі, венчур.

Постановка проблеми. Інноваційне підприємництво — найважливіший елемент національної інноваційної системи України, від ефективності якого безпосередньо залежить досягнення цілей економічного розвитку. Розв'язання проблем оптимальної організації інноваційного бізнесу є актуальним, має теоретичне і практичне значення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти організаційної структури фірми розглянуто в працях українських і зарубіжних науковців: Л. Гохберга, В. Касьяненка, Л. Мельника, О. Хотяшевої, Л. Федулової, М. Шерешевої та ін. Організація інноваційної фірми має певні особливості, що вимагає здійснення теоретичного аналізу її головних моделей.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення на базі порівняльного аналізу переваг та недоліків головних моделей організаційної структури інноваційної фірми.

Виклад основного матеріалу. Підприємництво характеризується двома взаємопов'язаними векторами: господарським та інноваційним. По-перше, підприємництво є видом комерційної господарської діяльності, спрямованої на виробництво продукції, надання послуг, здійснення робіт з метою задоволення суспільних потреб і одержання прибутку [1]. По-друге, підприємництво є новаторською діяльністю, пов'язаною з пошуками нових продуктів, ринків, технологій тощо. Взаємозв'язок господарського та інноваційного векторів підприємництва відображено на рисунку.



Сутнісними характеристиками інноваційного вектора підприємництва є такі:

1. Інновативність бізнесу, як здатність господарюючих суб'єктів чітко і адекватно реагувати на найменші зміни на ринку шляхом випуску нової або вдосконалення старої продукції, впровадження нових технологій виробництва і збуту, реструктуризації, вдосконалення системи внутрішньофірмового управління та використання новітніх маркетингових стратегій [2, с. 11].

2. Інноваційна активність бізнесу, що вимірюється показниками впровадження інновацій, витрат на інновації, кількістю впроваджених нових технологій тощо. Показники інноваційної активності промислових підприємств України наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Інноваційна активність промислових підприємств в Україні [3]

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками			
			дослідження і розробки	придбання інших зовнішніх знань	підготовка виробництва для впровадження інновацій	придбання машин обладнання та програмного забезпечення
1	2	3	4	5	6	7
	%		млн грн			
2000	18,0	1760,1	266,2	72,8	163,9	1074,5
2001	16,5	1979,4	171,4	125,0	183,8	1249,4
2002	18,0	3018,3	270,1	149,7	325,2	1865,6
2003	15,1	3059,8	312,9	95,9	527,3	1873,7
2004	13,7	4534,6	445,3	143,5	808,5	2717,5

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
2005	11,9	5751,6	612,3	243,4	991,7	3149,6
2006	11,2	6160,0	992,9	159,5	954,7	3489,2
2007	14,2	10850,9	986,5	328,4	X	7471,1
2008	13,0	11994,2	1243,6	421,8	X	7664,8
2009	12,8	7949,9	846,7	115,9	X	4974,7
2010	13,8	8045,5	996,4	141,6	X	5051,7

3. Інтелектуальність бізнесу, базовими ресурсами якого є знання та інформація.

4. Креативність бізнесу як, за визначенням Л. Федулової, здатність виробляти унікальні підходи до розв'язання проблем і ухвалення рішень[4, с. 593].

5. Використання нових організаційних форм та методів ведення бізнесу: інноваційне підприємництво не тільки продукує нові вироби, послуги, технології, а й виявляє нові інноваційні можливості для власного бізнесу — структурні зміни, реінжиніринг, створення внутрішніх і зовнішніх мереж та ін., що забезпечує якісно новий рівень конкурентоспроможності та ефективності бізнесу.

Бізнес, для якого пріоритетним є господарський вектор, можна визначити як класичний. Підприємство є інноваційним, якщо ефективно сполучає господарський і інноваційний вектори, базується на новаторстві та креативності.

Інноваційне підприємництво — це новаторська підприємницька діяльність, яка охоплює створення інноваційної ідеї, її втілення у певному інтелектуальному продукті — новації, впровадження новацій, рутинізацію та дифузію нововведень з метою отримання прибутку та інших вигод.

До основних видів інноваційного підприємництва за критерієм пріоритетного об'єкта інновацій — продукт, процес, сфера належать:

1) інновація продукції — процес оновлення ринкового потенціалу підприємства, що сприяє збільшенню обсягу прибутку, розширенню частки на ринку, збереженню та розширенню клієнтури, зміцненню незалежного становища, підвищенню репутації тощо;

2) інновація технологій — процес оновлення: а) виробничих технологій відповідно до завдань інноваційного процесу, спрямованого на підвищення продуктивності праці і економію енергії, сировини та інших ресурсів, що дає можливість збільшити обсяг прибутку фірми; б) управлінських технологій з метою забезпечення організаційно-економічних умов ефективної інноваційної діяльності; в) ринкових технологій, орієнтованих на ефективний продаж інноваційної продукції, поширення нововведень, їх довгострокову прибутковість;

3) соціальні інновації, застосування яких розширює можливості фірми на ринку інтелектуальних ресурсів, насамперед трудових, мобілізує працівників на творчу працю, зміцнює довіру до соціальних зобов'язань фірми перед працівниками і суспільством.

Важливо підкреслити, що зазначені види інноваційного підприємництва тісно взаємопов'язані: інновація продукції базується на новітніх технологіях та соціальних інноваціях, оскільки потребує оновлення всіх сфер життєдіяльності фірми. Інновація виробничих технологій вимагає соціальних інновацій, бо передбачає новий рівень продуктивності праці та має за мету виробництво інноваційної продукції.

Організаційною формою інноваційного підприємства є інноваційна фірма, структура якої поєднує елементи таких моделей організації інноваційного бізнесу:

- 1) ієрархія як внутрішньофірмова система вертикальних комунікацій, влади і відповідальності, наказів-команд і розпоряджень;
- 2) внутрішні мережі;
- 3) міжорганізаційні мережі на базі системи контрактів;
- 4) венчури.

Ієрархія забезпечує спрямованість діяльності працівників і підрозділів фірми на досягнення цілей інноваційного бізнесу. Але система наказів-команд та вертикальної підпорядкованості обмежує творчість, без якої інноваційна діяльність неможлива. Внутрішні і зовнішні мережі, основу яких складають горизонтальні комунікації, самоорганізація, самостійність, довіра і інноваційність, забезпечують розвиток інноваційної культури та мислення, але можуть обмежувати керованість інноваційних процесів. Венчурні фірми є тимчасовими організаційними структурами, які створюються для розв'язання конкретних проблем, пов'язаних зі здійсненням інноваційного процесу.

Розглянемо зазначені елементи організаційної структури інноваційної фірми докладніше.

Для ієрархічної організації характерні:

- підпорядкованість підрозділів, що несуть відповідальність перед вищими управлінськими ланками;
- адміністративне встановлення та регулювання внутрішньо фірмових відносин;
- законна влада керівника;
- обмеженість рівнів взаємодії між вищим і нижчим рівнями управління, виробничими і функціональними підрозділами;
- команди і накази як основа внутрішньофірмових відносин;
- обмеженість особистих неформальних контактів.

Внутрішня мережа заснована на групових формах праці співробітників фірми, об'єднаних для розв'язання ключових завдань, що виникають перед інноваційним бізнесом. Центральною ланкою цієї мережі виступає робоча (проектна) команда працівників фірми, діяльність яких спрямована на досягнення загальної мети. Робоча (проектна) команда як структурна одиниця внутрішньої мережі фірми формується на засадах певних принципів, що забезпечують ефективність її діяльності, як-то: мультидисциплінарність, інтеграція, синергія, спільне сприйняття і спільна діяльність, підпорядкування, довіра, індивідуальне і групове навчання.

Зовнішня мережа інноваційної фірми (міжорганізаційна мережа) як система експліцитних і імпліцитних контрактів між формально незалежними економічними агентами з метою оптимального комбінування і використання ресурсів, також і знання [5, с. 161] виступає організаційною формою її відносин із учасниками інноваційного процесу.

Міжорганізаційним мережам притаманні:

– незалежність учасників мережі, які мають свободу для самостійного визначення пріоритетів власної діяльності і прийняття відповідальності за власний результат;

– множинність лідерів: лідер в мережевій організації — будь-який учасник, який, по-перше, є носієм ресурсу (фінансового, виробничого, інтелектуального, комунікативного, експертного та ін.), важливого для роботи у мережі в даний конкретний час; по-друге, готовий до використання свого ресурсу для досягнення спільних цілей мережі;

– змінюваний характер лідерства, що визначається зміною поєднання ресурсів, що використовуються мережею;

– добровільність зв'язків у мережі та контрактна форма їх регулювання;

– загальна мета мережевої організації будується на індивідуальному інтересі кожного учасника мережі, недосяжного поза мережею (наприклад, у використанні спільних інтелектуальних ресурсів);

– множинність рівнів взаємодії залежно від потреб учасників;

– основу функціонування становлять етичні норми і стандарти підприємницької діяльності та мережевих відносин;

– наявність неформальних відносин, що складаються між співробітниками організацій — учасників мереж.

Мережева організація інноваційного бізнесу, з одного боку, значно збільшує можливості фірми у створенні і впровадженні інновацій, а з другого — сприяє подоланню недоліків управління, заснованого на ієрархії: обмеженню творчості, шаблонізації, негнучкості та ін. Мережевим структурам притаманні переваги порівняно з ієрархічними, але вони мають і недоліки (табл. 2).

Таблиця 2

Переваги та недоліки мережевих структур

Переваги	Недоліки
1	2
Ефект масштабу: мережева організація спрямована на ефективну комбінацію ресурсів учасників і на цій основі досягнення ефекту масштабу. Учасник мережі є власником певних специфічних ресурсів, використання яких у комбінації з ресурсами інших учасників забезпечує досягнення більшого результату ніж поза мережею	Нестабільність, зумовлена виникненням конфліктів між учасниками, зміною їх інтересів щодо мережі тощо

Продовження табл.

1	2
Висока адаптивна ефективність: здатність пристосовуватися до мінливого зовнішнього середовища за рахунок залучення нових учасників, ресурсів, реструктуризації тощо	Складний та витратний початковий етап формування мереж
Економія трансакційних витрат учасників інноваційних мереж на пошуки постачальників необхідних ресурсів, переговори, укладення контрактів та ін.	Можливість розголошення конфіденційної інформації
Сприяння підвищенню інноваційної активності учасників мереж, ефективній реалізації їх інноваційного потенціалу	Відсутність дієвого контролю за діяльністю поза мережею учасників, опортуністична поведінка яких може призвести до втрати довіри до інших учасників і мережі в цілому
Накопичення і передання знань та досвіду учасників інноваційних мереж	Залежність ухвалення рішень від особистих, неформальних відносин учасників

В умовах інформаційної економіки мережі дозволяють фірмі забезпечити ефективну реалізацію її функцій, насамперед виробничої й інноваційної. Формування зазначених мереж зумовлено пріоритетним на сьогодні системним підходом до інноваційного процесу, зростанням інноваційних ризиків і конкуренції, ускладненням, комплексністю, інтернаціоналізацією науково-дослідницької діяльності та технологічних процесів, різноманіттям джерел отримання фірмою необхідних їй знань та інформації.

На нашу думку, оптимізації переваг і подоланню недоліків мережевої організації сприяє обрання ефективної організаційної форми мережевих відносин. Сучасними формами міжфірмової взаємодії є: стратегічний альянс, стратегічна мережа, стратегічне партнерство, стратегічне об'єднання, стратегічна коаліція, стратегічна група, віртуальна організація, віртуальна кооперація, віртуальна мережа, мережева кооперація, робоче партнерство, активне партнерство, пул компаній, динамічне об'єднання, динамічна мережа, стабільна мережа, внутрішня мережа, міжгалузеве об'єднання, мультиструктура, незалежна мережа, підприємницька мережа, промисловий кластер, симбіотичне об'єднання, квазіфірма, пустотіла корпорація, модульна корпорація, оболонкова компанія, системний інтегратор, альянс, франчайзингова мережа, афільована мережа, асоціативна мережа.

Оболонкова фірма — це організаційна форма інноваційного підприємництва, коли частина бізнес-функцій, включаючи виробничу діяльність, передана на контрактній основі стороннім підрядникам. Таку форму організації називають також «пустотіла корпорація», «віртуальна корпорація» або «модульна корпора-

ція», а також «системний інтегратор». За визначенням В. Касьяненка, віртуальне підприємство передбачає мережеву, комп'ютерну інтегровану організаційну структуру, що поєднує неоднорідні ресурси, розташовані у різних місцях. Віртуалізація виробництва товарів приводить до включення замовників і виробників у єдину команду, що забезпечує технологічний рівень продукту [6, с. 351].

Оболонкова фірма виконує функції загального управління процесом, який поділено на окремі проекти — від розроблення ідей до продажу продукту чи послуги кінцевому користувачеві. Оболонкова фірма не впливає на діяльність підрядника, вона розміщує замовлення і розплачується за виконані послуги. Кооперація в цьому разі дво-, а не багатостороння, оскільки відсутня взаємодія між компаніями — підрядниками, тобто мережеві відносини мають двосторонній характер.

Квазіфірма — система довгострокових відносин між генеральним підрядником і субпідрядниками, які залежать один від одного настільки, що виникає ситуація, коли діяльність одного учасника неможлива без діяльності іншого. Керування мережевою кооперацією бере на себе генеральний підрядник. Мережеві відносини є багатосторонніми, ведення бізнесу є сумісним (спільним) під керівництвом генерального підрядника.

Аутсорсингова мережа — близька до оболонкової компанії форма, виняток становить те, що компанія — інтегратор мережі зберігає за собою ведення основного бізнесу. Аутсорсинг — передання окремих функцій, пов'язаних з нововведеннями, організаціям зовнішньої інноваційної мережі. Зараз «навіть великі компанії вже не в змозі охопити всі необхідні науково-технічні дисципліни. Тому, з одного боку, вони підсилюють спеціалізацію корпоративних дослідницьких лабораторій, а з другого — все активніше вступають у різні коопераційні зв'язки (у формі а) технологічних альянсів, мереж, венчурів; б) злиття і придбання; в) контрактів з університетами і дослідницькими центрами; г) залучення спеціалізованих дослідницьких, консалтингових, тренінгових та подібних послуг; д) придбання технологій тощо)» [7, с. 28]. Мережеві відносини є двосторонніми, а фірма інтегратор веде основний бізнес.

Альянс (внутрішньогалузеві та міжгалузеві об'єднання — мультиструктури) — угода про відносно тривалу кооперацію двох чи більше партнерів для досягнення комерційних цілей. У рамках альянсу об'єднуються ресурси компаній-учасників з метою здійснення спільного проекту, що є стратегічно важливим для кожного учасника. Мережеві відносини обмежені спільним проектом.

Кластер складається з підприємств, що спеціалізуються в певному секторі виробництва, і є локалізованими географічно. Ці підприємства спільно виробляють і продають низку пов'язаних і взаємодоповнюючих товарів. Мережеві відносини мають тривалий характер та орієнтовані на виробництво і реалізацію певних продуктів. Л. Федулова розділяє кластери на: а) промислові — виробничі мережі тісно пов'язаних фірм, об'єднаних одна з одною у виробничий ланцюжок, у межах якого створюється додана вартість; б) індустріальні —

інтегрована система компаній різних галузей, котрі обслуговують інститути і університети, що разом створюють середовище, яке забезпечує всім учасникам можливість досягати значних успіхів у глобальній конкуренції [4, с. 593].

Як бачимо, різні види міжорганізаційних мереж відрізняються рівнями, тривалістю, формами та цілями відносин їх учасників. Різним видам зовнішніх мереж фірми притаманні загальні організаційні принципи: єдина мета, що базується на індивідуальному інтересі кожного учасника мережі, недосяжного поза мережею; незалежні учасники, які мають свободу для самостійного визначення пріоритетів власної діяльності і прийняття відповідальності за власний результат; добровільність зв'язків у мережі та контрактна форма їх регулювання; можливість наявності декількох лідерів та змінюваний характер лідерства, що визначається зміною поєднання ресурсів, що використовуються мережею; множинність та інтегрованість рівнів взаємодії залежно від потреб учасників; влада лідера як експерта; етичні норми і стандарти підприємницької діяльності та мережевих відносин як основа функціонування мереж.

Але мережі різняться за цілями, завданнями, на розв'язання яких спрямовані їх створення і функціонування, структурою, складом учасників, рівнем і моделями їх взаємодії та ін.

Значення *венчурної моделі інноваційного підприємництва* полягає у тому, що її застосування забезпечує реалізацію інноваційних проектів, комерціалізує наукові дослідження і продукт, збільшує зайнятість висококваліфікованих фахівців, сприяє науково-технічному розвитку певних галузей економіки, вдосконаленню управління та організаційних структур. Основною сферою поширення венчурної моделі є новітні наукоємні галузі.

Висновки. Головні моделі організаційної структури інноваційної фірми — ієрархія, мережі, венчур — мають певні переваги і недоліки. Організаційне забезпечення ефективної інноваційної діяльності фірми вимагає обрання моделі, яка, по-перше, повинна відповідати цілям інноваційної діяльності та сприяти їх досягненню. По-друге, обрання організаційної моделі має визначитися змістом інноваційної діяльності, зокрема, стадією інноваційного процесу, що здійснюється фірмою. Наприклад, на стадіях зародження інноваційної ідеї, її втілення в інтелектуальний продукт-новацію ефективною є модель венчурів, на стадії впровадження інновацій — сполучення ієрархії і мереж. Отже, системність інноваційного процесу вимагає комплексного підходу до визначення структури інноваційної фірми з метою забезпечення синергетичного організаційного ефекту від використання інноваційним бізнесом переваг певних організаційних моделей.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України: за станом на 16 січня 2003 р. / Верхов. Рада України. — Офіц. вид. — К. : Вид. Дім «Ін Юре», 2003. — 344 с. (Міністерство юстиції України).

2. Хотяшева О. М. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / О. М. Хотяшева. — СПб. : Питер, 2005. — 318 с. — (Серия «Учебное пособие»).
3. Наукова і інноваційна діяльність (2000–2010 рр.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Федулова Л. І. Економіка знань : підручник / Л. І. Федулова. — К. : НАН УКРАЇНИ; Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2009. — 600 с.
5. Шерешева М. Ю. Межфирменные сети : монография / М. Ю. Шерешева. — М. : Экон. фак-т МГУ, ТЕИС, 2006. — 320 с.
6. Касьяненко В. Виртуальное предприятие как элемент современной экономики / В. А. Касьяненко // Социально-экономические проблемы информационного общества ; под ред. Л. Г. Мельника. — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2005. — С. 350–357.
7. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» / Л. Гохберг // Вопр. экономики. — 2003. — № 3. — С. 26–44.

ИННОВАЦИОННАЯ ФИРМА: ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ

Головий В. М.

Раскрыты основные характеристики инновационного вектора предпринимательства. Определены преимущества и недостатки основных моделей организационной структуры инновационной фирмы— иерархии, внутренних и внешних сетей, венчуров. Доказана необходимость комплексного подхода к выбору структуры инновационной фирмы с целью достижения синергетического организационного эффекта.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, инновационная фирма, иерархия, сети, венчур.

INNOVATIVE COMPANY: THE FEATURES OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE

Goloviy V. M.

The main characteristics of innovation vector of business are opened. The advantages and disadvantages of the basic models of organizational structure of innovative firms- hierarchy, internal and external networks, ventures are defined. The need for an integrated approach to the choice of structure of innovative firms with the purpose of achievement of synergetic institutional effect are proved.

Keywords: innovative entrepreneurship, innovative company, the hierarchy, the network, the venture.

УДК 330.1:330.341.1

МАЛИЙ БІЗНЕС ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

К. С. Смірнова

Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

Проаналізовано стан інноваційної активності бізнесу в Україні. Доведено наявність сталої тенденції до її зниження. Обґрунтовано роль малого інноваційного підприємництва у забезпеченні прискорення інноваційного процесу. Розкрито його головні організаційні форми.

Ключові слова: *інноваційна активність, інноваційний процес, малий інноваційний бізнес, інжиніринг, впроваджувальні фірми, венчурні фірми.*

Постановка проблеми. Протягом 2000–2010 рр. інноваційній активності суб'єктів господарювання в Україні притаманна досить стала тенденція до зниження (табл. 1–4), що зумовлено багатьма причинами. Серед них як на одну з найважливіших треба вказати на те, що в Україні майже не використовується інноваційний потенціал малого бізнесу. Це справляє негативний вплив на розвиток інноваційної діяльності, оскільки саме мале інноваційне підприємство «повинно давати поштовх розвитку наукомістких великих корпорацій, створювати передумови для успішної реалізації всіх стадій інноваційного процесу» [1, с. 198]. Подолання негативної ситуації, що склалася в інноваційній сфері, вимагає розроблення та впровадження комплексу заходів, спрямованих на розвиток малого інноваційного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність і роль малого інноваційного підприємництва у забезпечення розвитку національної економіки на інноваційній основі розкриваються у численних дослідженнях українських і зарубіжних науковців, серед яких: О. Біловодська, А. Бутнік-Сіверський, С. Васильчак, С. Ілляшенко, Д. Кокурін, Р. Фатхутдінов, Л. Федулова, О. Хотяшева та ін.

Актуальним напрямом наукових досліджень є виявлення інноваційної природи малого бізнесу та його найбільш ефективних організаційних форм.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування ролі малого інноваційного бізнесу як чинника підвищення інноваційної активності, розкриття особливостей його головних організаційних форм.

Вклад основного матеріалу. Згідно з даними табл. 1 протягом шести років (2000–2006 рр.) інноваційна активність підприємств в Україні постійно знижувалася: частка підприємств, що займалися інноваціями, у загальній кількості промислових підприємств зменшилася на 6,8 %; підприємств, що впроваджують інновації, — на 4,8 %. У 2007 р. зазначені частки зросли відповідно до 14,2 % і 11 %, але у наступні роки вони знову зменшилися, що

певною мірою було зумовлено світовою фінансово-економічною кризою. У 2010 р. ці частки склали відповідно 13,8 % та 11,5%. Питома вага інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції зменшилася з 6,8 % у 2001 р. до 3,8 % у 2010 р. Отже, в Україні *інноваційна активність промислових підприємств є низькою та має сталу тенденцію до зниження.*

Таблиця 1

**Інноваційна активність промислових підприємств України
у 2000–2010 рр.**

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції, %
2000	18,0	14,8	-
2001	16,5	14,3	6,8
2002	18,0	14,6	7,0
2003	15,1	11,5	5,6
2004	13,7	10,0	5,8
2005	11,9	8,2	6,5
2006	11,2	10,0	6,7
2007	14,2	11,5	6,7
2008	13,0	10,8	5,9
2009	12,8	10,7	4,8
2010	13,8	11,5	3,8

Джерело: [2]

Таблиця 2

Витрати на інноваційну діяльність за 2000–2010 рр.

Роки	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за напрямками				
		3	4	5	6	7
		Дослідження і розробки ¹	Придбання інших зовнішніх знань ²	Підготовка виробництва для впровадження інновацій ³	Придбання машин обладнання та програмного забезпечення ⁴	Інші витрати
2000	1760,1	266,2	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	1979,4	171,4	125,0	183,8	1249,4	249,8

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
2002	3018,3	270,1	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	3059,8	312,9	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	4534,6	445,3	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	5751,6	612,3	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	6160,0	992,9	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	10850,9	986,5	328,4	X	7471,1	2064,9
2008	11994,2	1243,6	421,8	X	7664,8	2664,0
2009	7949,9	846,7	115,9	X	4974,7	2012,6
2010	8045,5	996,4	141,6	X	5051,7	1855,8

¹ з 2007 р. сума внутрішніх та зовнішніх НДР;

² до 2007 р. придбання нових технологій;

³ з 2007 р. показник віднесено до інших витрат;

⁴ до 2007 р. придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій.

Джерело: [2]

Таблиця 3

Джерела фінансування інноваційної діяльності у 2000–2010 рр.

Рік	Загальна сума витрат, млн грн	У тому числі за рахунок коштів			
		власних, млн грн	державного бюджету, млн грн	іноземних інвесторів, млн грн	інші джерела, млн грн
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9

Джерело: [2]

Як видно з табл. 2, в останні роки склалася ситуація, коли загальна сума витрат порівняно з 2008 р. зменшилася у 2009 р. на 33, 7 %; у 2010 р. — на 32, 9%. Неоптимальною, на наш погляд, є структура витрат на інноваційну діяльність за напрямками: найбільша частка в загальній сумі витрат належить витратам на підготовку виробництва для впровадження інновацій і придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Без сумніву, ці витрати необхідні, оскільки спрямовані на впровадження інновацій. Але треба вказати на існуючу *диспропорцію між витратами на створення та залучення інновацій і витратами на їх впровадження*. Наприклад, у 2006 р.¹ співвідношення зазначених витрат становило 1 : 3, 85; у 2007 р. (без урахування витрат на підготовку виробництва до впровадження інновацій) — 1 : 5, 68; у 2010 р. — 1 : 4, 43. Ця диспропорція має багато причин, серед яких треба вказати на нерозвиненість в Україні малого венчурного бізнесу. Інвестиції у розроблення новацій є ризикованими, що вимагає від великих корпорацій як головних інвесторів, передання з метою зменшення ризиків здійснення окремих напрямів та функцій науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР) малим фірмам. Це, з одного боку, дозволяє збільшити інвестиції у НДДКР, а з другого — розширює коло інноваторів, сприяє зростанню інноваційної активності, підвищенню ефективності інноваційної діяльності. Ефективність малих фірм, що займаються НДДКР, частіше буває вища, ніж у великих корпораціях, при засвоєнні того чи іншого нововведення, оскільки не вимагає значних коштів і великих колективів фахівців.

Стосовно структури витрат на інноваційну діяльність за джерелами фінансування (табл. 3), то частка державних коштів у загальних витратах за весь період значно нижча «рекордного» показника 2008 р. — 2,8 %. Так, у 2010 р. вона становила лише 1 %. Залучення внутрішніх і зовнішніх інвесторів — одне з першочергових завдань інноваторів, ефективним напрямом розв'язання якого є розвиток венчурного малого бізнесу.

Таблиця 4

Впровадження інновацій на промислових підприємствах у 2000–2010 рр.

Рік	Впроваджено нових технологічних процесів, найменувань	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції ¹ , найменувань	З них нові види техніки
1	2	3	4
2000	1403	15323	631
2001	1421	19484	610
2002	1142	22847	520
2003	1482	7416	710

¹ Починаючи з 2008 р. витрати на підготовку виробництва для впровадження інновацій належать до інших витрат.

Продовження табл.

1	2	3	4
2004	1727	3978	769
2005	1808	3152	657
2006	1145	2408	786
2007	1419	2526	881
2008	1647	2446	758
2009	1893	2685	641
2010	2043	2408	663

¹ до 2003 р. нових видів продукції

Джерело: [2]

Якщо проаналізувати результати інноваційної діяльності, то за 10 років впровадження нових технологічних процесів зросло на 45, 6 % (у середньому — на 4, 5 % за рік), що, без сумніву, не забезпечує технологічного прориву національної економіки. Засвоєння виробництва інноваційних видів продукції зменшилося майже на 85 %, а показник засвоєння нової техніки майже не змінився — зростання на 4,9 % за 10 років [2].

Таким чином, в Україні інноваційно активні підприємства, частка яких постійно знижується, не забезпечують адекватного вимогам сучасного етапу переходу до інноваційного типу розвитку економіки, рівня реалізації свого призначення — здійснення нововведень, їх рутинізації, дифузії, виробництва інноваційної продукції. Подолання ситуації, що склалася, вимагає створення необхідних умов та стимулів для розвитку малого інноваційного бізнесу.

Економічний зміст поняття «інноваційний бізнес (підприємництво)» охоплює сутнісні характеристики підприємницької та інноваційної діяльності. «Інноваційне підприємництво, — пишуть С. Ілляшенко та О. Біловодська, — це самостійна, ініціативна на власний ризик діяльність з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу, що зумовить одержання прибутку та (або) соціальний ефект» [3, с. 263]. На нашу думку, у наведеному визначенні суттєво обмежено інноваційну складову змісту цього поняття: інноваційна діяльність тлумачиться тільки як впровадження досягнень науково-технічного прогресу, без урахування інших стадій інноваційного процесу. Д. Кокурін суто інноваційним підприємництвом вважає створення інноваційного продукту. При цьому він підкреслює, що це багатогранний вид економічної діяльності. Підприємцями виступають фізичні і юридичні особи, що здійснюють певні види діяльності, пов'язані з відновлювальним циклом інноваційного продукту [4, с. 512]. Отже, інноваційний бізнес охоплює всі стадії інноваційного процесу. Критеріями виокремлення малого інноваційного бізнесу можуть бути такі.

1. Критерії, що встановлені законодавством України стосовно малих підприємств, в яких згідно зі ст. 63 Господарського кодексу України у редакції

відповідно до Закону України від 18 вересня 2008 р. № 523-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн грн. Слід підкреслити, що малі підприємства — це суб'єкти малого підприємництва, до яких також належать підприємці-фізичні особи. Головні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні відображено у табл. 5.

Таблиця 5

Головні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні за 2006–2009 рр.

Рік	Кількість суб'єктів малого підприємства на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації, %	Частка найманих працівників на малих підприємствах до їх загальної кількості, %	Частка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств до загального обсягу прибутку, %	Частка підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств, %
2006	501	72	18, 8	23, 5	17, 2	33, 7
2007	561	76	18, 1	23, 7	14, 0	32, 8
2008	609	72	16, 3	24, 3	16, 5	37, 3
2009	661	75	16, 7	25, 3	22, 9	39, 9

Джерело: [5]

У 2009 р. частка кількості малих підприємств у загальній кількості підприємств складала 93, 7 % [5], частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації — 16, 7 %, майже 40 % малих підприємств були збитковими. Ці дані свідчать про низький рівень розвитку малого підприємництва в Україні, що обмежує його вплив на інноваційний процес.

2. Критерій визначення інноваційного підприємства, встановлений Законом України «Про інноваційну діяльність», — інноваційна продукція, послуги повинні складати не менш 70 % загального обсягу продукції, послуг інноваційних підприємств.

3. Критерій інноваційності. Д. Кокурін слушно підкреслює, що малі інноваційні фірми — це технологічні лідери у галузях економіки, які зароджуються. Вони відкривають нові сегменти ринку, розвивають нові виробництва, підвищують наукоємність та конкурентоспроможність виробництва [4, с. 513].

За даними С. Васильчака та В. Дубіва, у 2008 р. інноваційну діяльність здійснювали лише 13, 4 тис. малих підприємств, що становить 6, 1 % від загальної кількості малих підприємств; у 2009 р. — 14, 4 тис. малих підприємств — ті ж 6, 1 %. «Для порівняння: значення аналогічного показника, зокрема Німеччини — понад 60 %. Це вказує на помітне відставання інноваційних процесів у малому підприємстві від темпів розвитку інноваційних процесів в економіці України взагалі і майже на десятиразове відставання від стану інноваційної активності малих підприємств в Європі» [6].

Необхідність включення малого бізнесу в інноваційний процес обумовлена перевагами малого інноваційного підприємництва:

- спеціалізація у наукових розробках у тих галузях, які здаються великим фірмам або неперспективними, або занадто ризикованими;
- засвоєння оригінальних нововведень;
- гнучкість управління: мінімум управлінської ієрархії, оперативне ухвалення рішень, прямі контакти з замовниками і клієнтами, що скорочує тривалість інноваційного циклу;
- відносно низькі непрямі (накладні) витрати, що сприяє більш швидкому та ефективному ринковому засвоєнню інновацій;
- висока мотивація праці;
- невисока капіталомісткість виробництва;
- можливості багатоваріантного використання результатів виконаних НДДКР на базі сполучення різних галузей науки і техніки.

Місце та роль суб'єктів малого інноваційного підприємництва в національних інноваційних системах характеризуються такими головними взаємопов'язаними напрямками їх діяльності, як:

- власна інноваційна діяльність — здійснення системного інноваційного процесу від моменту зародження інноваційної ідеї до рутинізації і дифузії нововведень на підставі інтеграції їх наукових, виробничих та ринкових чинників;
- науково-технічне обслуговування суб'єктів інноваційної діяльності спрямоване на забезпечення ефективного здійснення інноваційного процесу в цілому або окремих його стадій.

Науково-технічні послуги — це діяльність у сфері науково-технічної інформації, патентно-ліцензійна діяльність, стандартизація, метрологія та контроль якості, науково-технічне консультування, впроваджувальна діяльність, прикладні дослідження та науково-технічні розробки, спрямовані на створення нових матеріалів, продуктів, процесів, інжиніринг та інші види діяльності, які сприяють одержанню, поширенню і використанню нових знань.

Головними організаційними формами малого бізнесу у сфері науково-технічного обслуговування є: інжинірингові, впроваджувальні, венчурні фірми, а також профітцентри.

Інжиніринг являє собою «надання комплексу послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру для впровадження новачій у виробництво» [6, с. 451]. Інжиніринг як комплекс науково-технічних послуг, що забезпечують виробничу та інноваційну діяльність фірм, може бути:

– дослідницьким — послуги з підготування інженерних рішень виробничих проблем господарюючих суб'єктів;

– технологічним — послуги з розроблення і надання підприємствам виробничої сфери різних технологій;

– консультативним — професійна допомога господарюючим суб'єктам з питань організації і управління інноваційною діяльністю (у процесі обрання та впровадження інноваційного проекту, технологічних рішень тощо);

– комерційним — послуги із проведення тендерів, об'єктом яких є технології, новачії та ін.;

– будівельним — постачання обладнання, виконання будівельно-монтажних робіт і контроль за їх проведенням.

За визначенням Д. Кокуріна, інжиніринг — це надання на основі договору комплексу або окремих видів інженерно-технічних послуг, пов'язаних з дослідженнями, проектуванням, будівництвом, уведенням в експлуатацію, розробленням нових технологічних процесів на підприємствах замовника, вдосконаленням наявних виробничих процесів аж до впровадження нового виробу у виробництво [4, с. 200].

Інжинірингові фірми здійснюють контрактні НДДКР, спрямовані на розв'язання проблем, поставлених перед виконавцями замовниками. Їх результатом є науково-технічна продукція: науково-технічна інформація і технічні знання, науково-технічні проекти і документація, ноу-хау, технічний досвід, інтелектуальні продукти-новачії і зразки нової продукції, наукові, технічні, технологічні розробки та ін., що виступають об'єктом купівлі-продажу на ринку науково-технічних послуг.

Упроваджувальні фірми спеціалізуються на впровадженні невикористаних патентовласниками технологій, просуванні на ринок ліцензій перспективних винаходів, розроблених окремими винахідниками, доведенні винаходів до промислової стадії, а також виробництві невеликих дослідних партій об'єктів промислової власності з наступним продажем ліцензії. Венчурні фірми зайняті розробленням наукових ідей і перетворенням їх у нові технології та продукти [7]. Профітцентр — це тимчасове цільове об'єднання наукових працівників декількох суміжних галузей науки і техніки для вирішення конкретних науково-технічних або виробничих завдань з метою прискорення інноваційного процесу, зокрема, засвоєння і виробництва нових видів продукції. Роль малого бізнесу в інноваційному процесі показано у табл. 6.

Таблиця 6

Роль малого бізнесу в інноваційному процесі

Стадія інноваційного процесу	Організаційна форма малого інноваційного бізнесу	Головні функції малого інноваційного бізнесу
Зародження та розроблення інноваційної ідеї	Інжинірингові фірми, венчурні фірми	Експертиза, комерціалізація, науково-технічне обслуговування
Утілення інноваційної ідеї в новацію	Інжинірингові фірми, венчурні фірми	Попередні дослідження і оцінювання технічної здійсненності, НДДКР, комерціалізація інтелектуальних продуктів-новацій
Упровадження у господарську практику новації — нововведення	Інжинірингові фірми, венчурні фірми, впроваджувальні фірми, профіцентри	Послуги з виробничого застосування новації: дослідне виробництво, комерціалізація інновацій
Рутинізація та дифузія нововведення	Інжинірингові фірми, венчурні фірми, впроваджувальні фірми, профіцентри	Маркетинг і збут, поширення нововведення на комерційних засадах

Висновки. Інноваційній активності підприємств в Україні притаманна стала тенденція до зниження. Дієвим чинником подолання цієї тенденції, що справляє негативний вплив на розвиток національної економіки, перешкоджає її модернізації, є застосування інноваційного потенціалу малих підприємств, діяльність яких спрямована на прискорення інноваційного процесу на базі поєднання його наукових, виробничих та ринкових чинників. Розвиток малого інноваційного підприємництва, забезпечення інституціональних умов ефективної діяльності інжинірингових, впроваджувальних, венчурних малих фірм і профіцентрів повинні бути пріоритетним напрямом державної інноваційної політики, реалізація якого забезпечить ефективне здійснення системного інноваційного процесу, формування інноваційної моделі соціально-економічного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / Л. І. Федулова, В. Л. Осецький, Ю. В. Гончаров та ін. ; за ред. Л. І. Федулової. — К. : Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. — 812 с. — (Наукове видання).
2. Наукова і інноваційна діяльність (2000–2010 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. — Суми : Університ. книга, 2010. — 281 с.
4. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность : монография / Д. И. Кокурин. — М. : Экзамен, 2001. — 576 с.
5. Основні показники розвитку малих підприємств [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Стадник В. В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / В. В. Стадник, М. А. Йохна. — К. : Академвидав, 2006. — 464 с. — (Альма-матер).
7. Васильчак С. В. Проблеми розвитку інноваційного процесу на малих підприємствах / С. В. Васильчак, В. В. Дубів // Наук. вісн. НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21. 2 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/21_2/181_Was.pdf
8. Стельмащук А. М. Розвиток малих інноваційних підприємств — ефективна форма позитивних технологічних змін // Інноваційна економіка [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_3/11.pdf

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Смирнова Е. С.

Проанализировано состояние инновационной активности бизнеса в Украине. Доказана устойчивая тенденция ее снижения. Обоснована роль малого инновационного предпринимательства в ускорении инновационного процесса. Раскрыты его основные организационные формы.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационный процесс, малый инновационный бизнес, инжиниринг, внедренческие фирмы, венчурные фирмы.

SMALL BUSINESS AS A FACTOR OF INNOVATION DEVELOPMENT

Smirnova K. S.

The condition of innovative activity of business in Ukraine is analysed, the steady tendency of its decrease is proved. The role of small innovative business in acceleration of innovative process is proved. Its basic organizational forms are opened.

Keywords: innovative activity, innovative process, small innovative business, engineering, introduction firms, venture firms.

УДК [332.13:339.564] (477.54)

КІЛЬКІСНА ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

С. С. Дьомін

Харківський національний економічний університет

У статті досліджено сучасні методики оцінювання експортного потенціалу адміністративних систем. Уперше запропоновано методикою вартісного оцінювання експортного потенціалу регіону, що забезпечує умови для ухвалення обґрунтованих рішень щодо формування стратегій розвитку економічного потенціалу регіону в цілому.

Ключові слова: *регіон, економічний потенціал регіону, експортний потенціал регіону, кількісна оцінка експортного потенціалу.*

Постановка проблеми. У сучасній економіці виділяють два варіанти розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) країни: стратегію розвитку експорту і стратегію заміщення імпорту. Перший варіант розвитку ЗЕД ґрунтується на використанні міжнародної промислової кооперації, із розвитком якої пов'язано наповнення національного ринку. Другий варіант припускає пріоритетним напрямком розвитку економіки створення диверсифікованих промислових комплексів, покликаних у свою чергу наповнювати та структурувати внутрішній ринок за допомогою виробів місцевого виробництва, і тільки потім розгорнути їх експорт.

Кожна країна обирає власну стратегію розвитку ЗЕД. Промислово розвинуті країни, як правило, не проводять яскраво вираженої політики заохочення експорту чи імпорту. Країни, що розвиваються, навпаки, надають великого значення обґрунтованому впровадженню стратегії розвитку ЗЕД. Деякі з них обирають експортну орієнтацію своєї економіки. До таких країн можна віднести Південну Корею, Сінгапур, Китай. Інші країни, такі як Аргентина і Філіппіни, використовують стратегію імпортозаміщення.

Аналіз статистичних даних показує, що країни з експортоорієнтованою економікою мають більш високі показники розвитку економіки, ніж країни, що обрали стратегію імпортозаміщення. Інтенсифікація експорту активізує економічний потенціал країни, позитивно впливає на конкурентоздатність вироблених товарів, упровадження нових технологій. У стратегічному плані експорт є чинником, що поліпшує соціально-економічні показники задіяних в експортній діяльності складних економічних систем на рівні держави, мезо- (регіони) і мікрорівнях (підприємства, корпорації, холдинги).

Особливої актуальності зараз набуває розвиток експортного потенціалу регіонів України. В умовах розширення їхніх повноважень у сфері ЗЕД саме

від територіальних адміністративних систем значною мірою залежить загальне поживлення економіки країни. Дослідження японського вченого Кеничи Омае показують, що ефективно включення регіону в міжнародний поділ праці можливе при чисельності його населення не менш ніж 4–5 млн чоловік, тобто за наявності визначеної територіальної агломерації, чуттєвої до позицій на міжнародному рівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам підвищення ефективності ЗЕД і розвитку експортного потенціалу присвячено праці вітчизняних і зарубіжних учених: А. Архіпова, Л. Вардомського, О. Волкодавовой, М. Жука, С. Кірєєва, А. Кредісова, Г. Крушніцької, А. Мазаракі, Ю. Макогона, І. Багрової, В. Покровської, Т. Пепи, Е. Пузакової, М. Сейфуллаєвої, П. Стичішина, І. Фамінського, Т. Циганкової, Л. Шевченко, Р. Шніпера.

Методичні підходи щодо дослідження експортного потенціалу на мікрорівні запропонували: В. Близнюк, І. Волкова, Е. Волкодавова, Л. Петренко, О. Попов, Л. Серова, Н. Невська; на рівні галузі народного господарства — О. Кириченко, Е. Стичішин. Експортний потенціал регіону вивчали: Е. Крушніцька, О. Пирог; експортний потенціал країни — Т. Мельник

Разом із тим учені-економісти по-різному підходять до оцінювання і аналізу експортного потенціалу регіону. Умовно їх погляди можна поділити на дві групи.

Перша група авторів тлумачить експортний потенціал як:

- самостійну складноорганізовану динамічну систему, яка у свою чергу складається з підсистем;
- узагальнюючу характеристику складних економічних об'єктів;
- такий, що формується зі складаючих його потенціалів (виробничого, ресурсного, інвестиційного, фінансового і т. д.) [1, 2].

Друга група вчених додержується думки, згідно з якою експортний потенціал є складовою частиною (підсистемою, субсистемою) економічного потенціалу досліджуваної системи, і на підставі цього здійснюють подальші дослідження і розрахунки [3, 4].

У першому випадку при аналізі й оцінці експортного потенціалу стає складно визначити чіткі контури аналізованої системи і, відповідно, провести коректну оцінку експортного потенціалу. У другому випадку думки розходяться в точному визначенні структурних взаємодій, ступеня взаємозалежності й існуючих зв'язків експортного потенціалу з іншими підсистемами економічного потенціалу. Однак, на наш погляд, другий підхід є більш обґрунтованим, особливо з позиції кількісної оцінки експортного потенціалу.

Формулювання цілей. Метою написання даної статті є розроблення науково обґрунтованого способу кількісної (вартісної) оцінки експортного потенціалу регіону, з погляду на те, що сучасне стратегічне планування та управління розвитком регіону в ринкових умовах повинне ґрунтуватися на об'єктивних критеріях оцінювання.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі відсутня методика кількісної оцінки експортного потенціалу, хоча загально визнані методики вартісної оцінки економічного потенціалу адміністративних і виробничих систем, складовою частиною яких є експортний потенціал, вже тривалий час використовуються при вирішенні практичних завдань, пов'язаних із плануванням регіональної економіки [5, 6, 7].

Як правило, загальна оцінка експортного потенціалу полягає в аналізі його ретроспективної динаміки, товарної і географічної структури і, далі, у прогностичній оцінці експорту по товарній і галузевій структурах. Наприклад, Е. Крушніцька [3] використовує оцінку формування експортного потенціалу, а також оцінку ефективності його використання та відтворення.

Т. Мельник пропонує методологічний підхід до кількісної оцінки експортного потенціалу i -ої країни. Останній розраховується як співвідношення експортної квоти $Ex/ВВП$ до чисельності населення ($ЧН_i$):

$$Ex\Pi_i = Ex_i / ВВП_i / ЧН_i, \quad (1)$$

де: $Ex\Pi_i$ — експортний потенціал i -го періоду;

$ВВП_i$ — валовий внутрішній продукт i -го періоду;

$ЧН_i$ — чисельність населення країни i -го періоду.

Експортний потенціал України на підставі даних Держкомстату України в розрахунку на одиницю населення за такою методикою складає: у 2004 р. — 1,3 %; у 2005 р. — 1,1 %; у 2006 р. — 1,0 % [4].

О. Кириченко використовує методику саме кількісного оцінювання експортного потенціалу експортообразуючих галузей, насамперед у тих видах діяльності, що базуються на кількісно обмежених ресурсах. Наприклад, експортний потенціал харчової промисловості на прогностичний період пропонується визначати, виходячи з наявності земель сільськогосподарського призначення, а саме площі ріллі. Наявність і ефективність її використання безпосередньо впливає на обсяг і асортиментну структуру потенціалу сільськогосподарського виробництва [8].

О. Пирог та А. Зацепило пропонують оцінювати експортний потенціал регіону у два етапи. На першому етапі відбуваються підбір і аналіз показників по регіонах. В основу оцінювання взято вісім показників, що найбільш помітно, на думку авторів, впливають на експортний потенціал і агреговані по двох напрямках: «виробничий потенціал» і «інвестиційно-інноваційний потенціал». До показників першого напрямку — «виробничий потенціал» ($ЕП_{вир}$) віднесено: індекс розвитку промисловості (X_1), індекс розвитку сільськогосподарства (X_2), розвиток трудових ресурсів (X_3), сальдо зовнішньої торгівлі регіону (X_4), питома вага експорту регіону в загальнонаціональному експорті (X_5). Цей напрям можна записати так:

$$EP_{\text{вир}} = f(X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot X_4 \cdot X_5). \quad (2)$$

До показників другого напрямку — «інвестиційно-інноваційний потенціал» (*ЕП_{іннов-інвест}*) віднесено: обсяг інвестицій в основний капітал (X_6), обсяг прямих іноземних інвестицій (X_7), обсяг науково-технічних робіт (X_8) по регіонах. Цей напрямок має вид

$$EP_{\text{іннов-інвест}} = f \cdot (X_6 \cdot X_7 \cdot X_8). \quad (3)$$

На основі системи визначених показників здійснюється їх оцінювання в регіональному розрізі з використанням формули:

$$\Phi_{jr} = \frac{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{i-1}}}{\frac{m}{\bar{x}}}, \quad (4)$$

де: x_i — досліджуваний показник в i -ом періоді; \bar{x} — середнє значення досліджуваного показника за досліджуваний період;

i — період дослідження року ($i=2003, \dots, 2007$);

j — кількість показників;

r — кількість регіонів ($r=1, \dots, 25$);

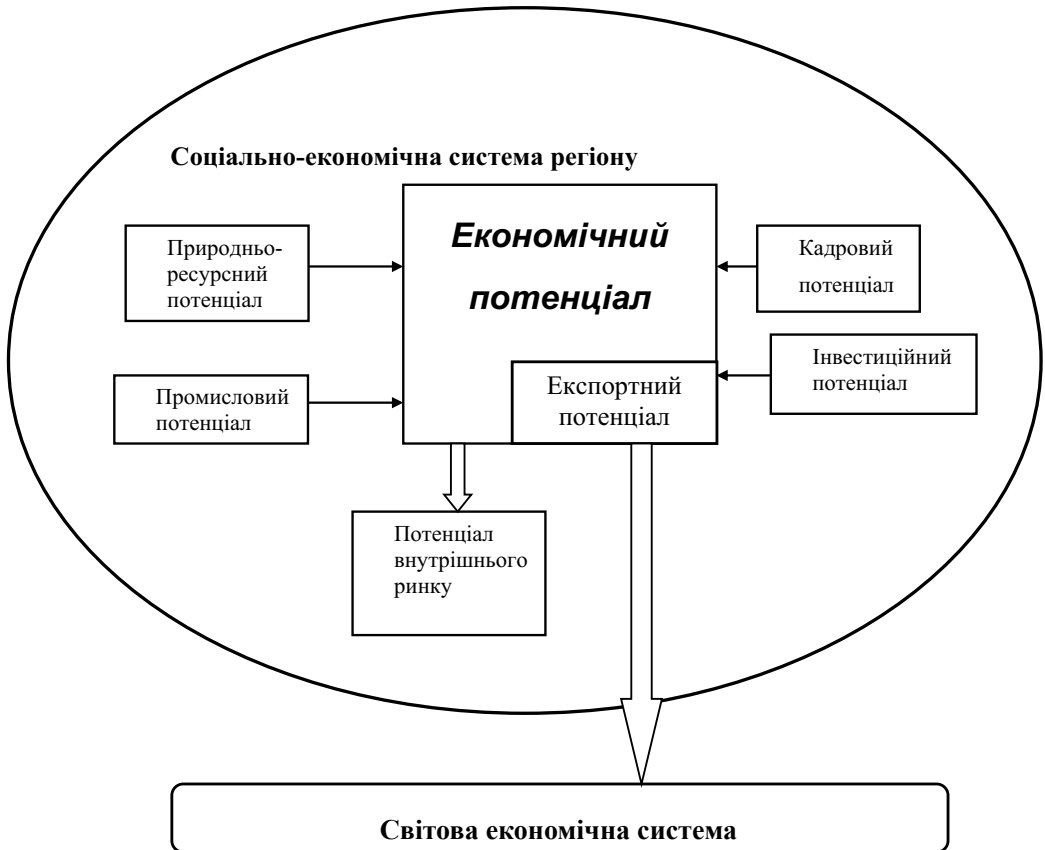
m — кількість періодів дослідження.

У результаті оцінювання показників за допомогою формули (4) будується матриця по кожному показнику (j) і по кожному регіону (r) України. На другому етапі оцінюються інтегральні показники експортного потенціалу по регіонах, після чого складається матриця експортного потенціалу регіонів, де регіони розподіляються на групи відповідно до наступного рівня експортного потенціалу: високий стабільний; середній; низький нестабільний; експортний потенціал відсутній [9].

Як видно з наявних методик оцінювання експортного потенціалу, їх кінцевий результат подається у відносних одиницях, порівняльних оцінках, балах, рейтингах і т. д. Унаслідок цього сам результат досліджень має досить суб'єктивний характер. Це не дозволяє коректно оцінювати експортний потенціал, що у свою чергу є негативним чинником при ухваленні управлінських рішень, складанні планів економічного розвитку регіону тощо.

Для подальшого дослідження важливо визначити економічну категорію «експортний потенціал регіону». Ми тлумачимо його потенціал регіону як складну, динамічно мінливу складову частину економічного потенціалу регіону,

що складається із задіяних в експортній діяльності економічних потужностей і ресурсів, а також як максимальну можливість по збільшенню обсягів експорту з урахуванням впливу чинників зовнішнього середовища і системи організаційно-економічної підтримки експорту. Саме такий методологічний підхід дозволяє знайти органічний зв'язок і виявити певні суперечності в процесі реалізації експортного потенціалу, розробити сукупність заходів організаційно-економічного і адміністративного характеру щодо зростання потенціалу. Тому при оцінюванні експортного потенціалу слід урахувувати всю сукупність матеріальних і соціально-економічних умов та можливостей, а також показники сучасного стану економіки, насамперед ті, які характеризують абсолютні розміри та структурне співвідношення всіх елементів продуктивних сил, їх якісний стан, рівень та масштаби розвитку науки і техніки, наявність природно-сировинних ресурсів, ступінь їхнього засвоєння і використання. Іншими словами, експортний потенціал можна обґрунтовано розглядати як структуроутворюючий елемент у соціально-економічній системі регіону (рисунок).



Структурно-логічна схема взаємозв'язків експортного потенціалу регіону

У такого підходу є свої прихильники. Так, О. Дьомін стверджує, що регіон має такі елементи у складі економічного потенціалу: виробничий, природний, трудовий, соціальний, інформаційний, інтелектуальний, інноваційний, фінансовий, бюджетний потенціали, а також потенціал ЗЕД. У формуванні потенціалу регіону ключовими складовими є кількість і кваліфікаційна якість трудових ресурсів, рівень інвестицій в основний капітал і обсяг експорту регіону, що відповідає рівню виробничого потенціалу, рівню відновлення відтворених ресурсів, а також рівню використання потенціалу зовнішніх ринків [7].

Модель економічного потенціалу регіону, розроблена С. Лукіним, має такий вигляд:

$$EP = IT \cdot kT + IN \cdot kN + Tp \cdot kp + Pn \cdot kp + Ek \cdot kk, \quad (5)$$

де: EP — економічний потенціал; IT — інвестиційний потенціал; IN — інноваційний потенціал; Tp — трудовий потенціал; Pn — природно-ресурсний потенціал; Ek — експортний потенціал.

k, k, kp, kn, kk — відповідні коефіцієнти використання (значущості) потенціалів. [10]

Серед складових економічного потенціалу регіону, як бачимо, також є експортний потенціал.

На підставі викладеної науково-теоретичної бази, а також наявності відповідної інформації про зовнішньоекономічну діяльність та відповідної статистичної бази у кожному регіоні нами запропонована власна модель кількісного оцінювання експортного потенціалу регіону:

$$E_{кп.П.р.}(i) = E_{кон.П.}(i) - (П.вн.р.)(i) + V_{імп.}(i) + V_{екс.}(i), \quad (6)$$

де: $E_{кп.П.р.}(i)$ — експортний потенціал регіону у i -му періоді;

$E_{кон.П.}(i)$ — економічний потенціал регіону у i -му періоді;

$П.вн.р.)(i)$ — потенціал внутрішнього ринку регіону у i -му періоді;

$V_{імп.}(i)$ — обсяг імпорту за i -й період;

$V_{екс.}(i)$ — обсяг реального експорту за i -й період.

Результат кількісного оцінювання за i -й період одержуємо у вартісному значенні.

Слід зазначити, що експортний потенціал регіону як величина кількісна має свої межі. Він може коливатися від існуючого рівня виробництва продукції до загальної місткості ринку з урахуванням виробничих потужностей регіону.

Висновки. Запропонована модель вартісного оцінювання експортного потенціалу економічних систем і об'єктів як похідній економічного потенціалу

базується на розрахунку економічних потужностей, реально залучених у виробництво конкурентноздатних товарів і послуг, а також наявних матеріальних і сировинних ресурсів для їх виробництва. Розроблена нами методика дає можливість зіставляти потенційно можливий, теоретичний рівень використання потенціалу регіону з наявними фактичними показниками, об'єктивно оцінювати економічні резерви адміністративних систем.

Отримані в результаті розрахунку дані можуть стати інформаційною базою для ухвалення управлінських рішень регіональними органами влади, визначення напрямків регіонального розвитку з урахуванням територіальних особливостей, формування стратегій розвитку експортного потенціалу країни в цілому.

На муніципальному рівні результати аналізу дозволять органам місцевого самоврядування позиціонувати стан своєї території у структурі регіонального господарства, ефективно інтегруватися в процес розвитку регіону, концентруючись на перспективних напрямках його розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Скорнякова Т. В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування : монографія / Т. В. Скорнякова. — К. : Наук. світ, 2006. — 176 с.
2. Крушніцька Г. Б. Експортний потенціал регіону та шляхи покращення його використання (на прикладі Чернівецької області) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.05.01 / Г. Б. Крушніцька. — К., 2001. — С. 9–11.
3. Волкодавова Е. В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика : монографія / Е. В. Волкодавова. — Самара : Самар. гос. экон. ун-т, 2007. — 159 с.
4. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. М. Мельник // Міжнар. екон. політика. — 2009. — № 8–9. — С. 235–236.
5. Экономический потенциал административных и производственных систем / О. Ф. Балацкий, Е. В. Лапин, В. Л. Акуленко и др. — Сумы : Университ. книга, 2006. — 972 с.
6. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, А. И. Кубах, Д. Е. Давыскиба. — Х. : ИД «Инжек», 2005. — 175 с.
7. Дьомін О. О. Методологічні основи регулювання потенціалу економічного розвитку регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.03 / О. О. Дьомін. — Х., 2004. — С. 6–10.
8. Кириченко О. М. Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01 / О. М. Кириченко. — К., 2002. — С. 9–10.
9. Пирог О. В. Оцінка експортного потенціалу регіонів України / О. В. Пирог, А. І. Зацепило // Екон. простір. — 2009. — № 24. — С. 146–148.

10. Лукін С. О. Економічний потенціал регіону та регулювання його розвитку (в умовах ринкових перетворень) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.10.01 / С. О. Лукін. — Львів, 2001. — С. 9–10.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Дёмин С. С.

Исследованы современные методики оценки экспортного потенциала административных систем. Впервые предложена методика стоимостной оценки экспортного потенциала региона, которая обеспечивает условия для принятия обоснованных решений относительно формирования стратегий развития экономического потенциала региона в целом.

Ключевые слова: регион, экономический потенциал региона, экспортный потенциал региона, количественная оценка экспортного потенциала.

QUANTITATIVE ASSESSMENT OF THE REGION'S EXPORT POTENTIAL

Dyomin S. S.

In this article modern estimating techniques of management systems' export potential are researched. For the first time estimating technique of the region's export potential cost is offered, it provides conditions for making reasonable decisions in order to form the strategy of the region's economic potential development in whole.

Keywords: region, economic potential of region, export potential of region, quantitative assessment of the export potential.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 330.342

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПОХОДЖЕННЯ ПРАВА

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

Обґрунтовуються економічні основи походження права, що виникає в результаті сумісно розподіленої праці. Право вирішує протиріччя між розподіленим (самостійним та вільним) та сумісним (залежним та рівним) характером людської діяльності. Право виражає міру свободи та рівності людей при реалізації фундаментальної цінності — самовиживання як людини, так і суспільства в цілому.

Ключові слова: *право, сумісно розподілена праця, норми прав.*

Постановка проблеми. Загальним уявленням про право є його визначення як регулятора взаємних відносин людей, що живуть у суспільстві, шляхом встановлення правил поведінки (юридичних норм), які підтримуються примусовим впливом з боку держави або суспільної влади [1, 868]. Але відкритим залишається питання — які об'єктивно-природні причини зумовлюють походження правового регулятора? Це питання намагаються вирішити різні історико-теоретичні школи права, серед яких економічна теорія, на жаль, ще не знайшла свого достойного місця.

Трансформація правових форм у суспільстві, що переживає корінні зміни в економіці, потребує нових поглядів на існуючий взаємозв'язок економічних та правових відносин. Якщо виходити з класичних марксистських уявлень про правове оформлення існуючих економічних відносин, то право лише форма змістовних процесів, що відбуваються в економіці. А значить все, що в ній відбувається набуває правової форми, санкціонованої суспільством або державою. В історико-генетичному аспекті так все і відбувається. Якщо з'являється економічне явище, значить для нього визріли необхідні закономірні умови, які оформлюються в певний правопорядок. Подобається чи не подобається нам фінансова олігархія, вона є наслідком дії об'єктивних економічних закономірностей, які у взаємодії між людьми виявляються через особливі способи реалізації отриманих прав. Але ці права не зовнішня, а внутрішня форма упорядкування взаємовідносин, яка може бути санкціонована,

або заборонена державою. Право проводить об'єктивну експертизу доцільності або недоцільності існування економічних явищ. Виконання цієї місії обумовлено власною об'єктивною природою самого права, дослідження якого на основі методології економічної теорії дозволяє це побачити наочніше та глибше.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Соціально-природні умови появи права розглядаються різними правовими школами. Згідно *теорії суспільного договору*, право виникає дякуючи взаємному погодженню його членів, що домовляються про те, як вони повинні поводитися в суспільному житті. Але залишається питання — які об'єктивні умови знаходяться в основі цих домовленостей? *Психологічна теорія* виводить право зі свідомості людей як особливу психологічну силу, що керує діяльністю людей разом з мораллю, та відображає їх прагнення до добра, краси тощо. Відомо, що психіка — це властивість людини, що виявляється в активному відображенні суб'єктом об'єктивного світу. Значить психологічна сила повинна відобразити певні об'єктивні умови, що спрямовують дії людей у певному напрямі. Психологічна школа не відповідає на питання, які об'єктивні обставини відображаються в психологічних установах людей. *Етична теорія* розглядає право як сукупність поглядів та уявлень про належне, що допомагає людям розібратися у своїх зовнішніх взаємовідносинах, використовуючи їх власні та суспільні уявлення про добро та зло в існуючому епосі. Тому право — це сукупність моральних ідей, такий їх мінімум, без слідування якому не може існувати суспільство. Залишається невирішеним питання — звідки беруться ці ідеї?

Історична школа робить спробу виявити джерело появи права, але вважає, що воно походить від звичаїв та традицій, які люди закріплюють як обов'язкові норми. Та знову виникає питання — чому саме ці традиції та звички з'являються в суспільстві? *Аналітична правова школа* вважає, що право з'являється з потреб суверена чи уряду, які зацікавлені в забезпеченні соціального порядку, що логічно призводить до необхідності розробки правил керування людської поведінки.

Соціологічна правова концепція розглядає право як результат суперництва різних соціальних сил, інтересів та цінностей, результатом чого стає необхідність розробити засоби вирішення існуючих у суспільстві суперечностей і конфліктів. Унаслідок чого право отримує такі основні риси [2, с. 5], як визначення алгоритму соціального контролю, захист соціальних інтересів, оформлення можливості людей впливати на поведінку інших людей, закріплювати за допомогою суду та судових процедур цю можливість. Соціологічна теорія не ігнорує роль економічних факторів при виникненні права, яке виникає як результат боротьби за життєві блага, що потребує суспільної охорони.

Прагматична теорія походження права вважає, що воно виникає під впливом реальних фактів та досвіду людей, які свідомо та добровільно визначають, які відхилення від загальних правил поведінки потребують правового

регулювання, а які — ні. Зміна реальних фактів життя призводить до постійних змін у розумінні характеру відхилення, що призводить до перегляду правових норм.

Усі теорії побудовані на визначенні суспільного походження права, але не акцентують увагу на джерелах його походження. Економічна теорія не протистоїть усім існуючим поглядам, але бачить причини виникнення права на більш глибокому рівні суспільного життя.

Формулювання цілей. Стаття має на меті в певній мірі заповнити прогалину в дослідженні об'єктивних умов виникнення права.

Виклад основного матеріалу. Перші суспільні взаємодії між людьми починають формуватися разом з господарським життям і пов'язані з трудовою діяльністю. Остання представляє собою *спільно-розподілену* діяльність, тобто праця кожної людини є уособленою частиною загального процесу. Розподілений характер трудової діяльності означає, що відокремлена особа самостійно використовує свої власні можливості, здібності (фізичні та інтелектуальні) і вільно визначає напрями їх використання. У цьому аспекті трудова діяльність має *вільний характер*, оскільки визначається власною волею, бажанням та потребами окремого індивіда. Ніхто не в змозі примусово змусити людину робити власний вибір. Навіть раб, якого примушують виконувати певну роботу, вільний обирати жити чи вмерти. Природні можливості, що надані людині, надають їй *природні права* (або свободу). Право — це відчуття власного уповноваження, що побудовано на прояві власної сили, її спрямованість на утримання її плодів [3, с. 32]. Природні права виникають на основі людських здібностей, що надані людині природою для задоволення своїх потреб. Як би люди не турбувалися про свої здібності до труду, вони би загинули, тому основна цінність природних прав полягає в тому, щоб забезпечити існування та відтворення людського життя. Природні права неможливо ввести чи заборонити ніякими конституціями чи законами. У загальному визначенні — це ще не права в їх суспільному значенні. Але це перші його абстрактні моменти.

Власне тіло людини є його власністю, напрями використання якою вільно визначає сама людина. По мірі розвитку суспільного виробництва в коло власних ресурсів потрапляють знаряддя праці, які людина сприймає як продовження свого тіла. Тому права особи, які виникають на основі природних можливостей, стають реальними на основі виникнення права власності на засоби виробництва, які забезпечують природне економічне існування людини. Безглуздо говорити про права особи, якщо вони не передбачають право власності. Тому вираз «життя, свобода, власність» складає фундаментальні основи людського суспільства [3, с. 33]. На основі прав власності виникає реальна економічна свобода людини від природи та інших людей.

Розподіл праці призводить до виокремлення трудової діяльності індивіда від інших, у той час як кооперація праці означає спільність трудових зусиль

та суспільний характер трудової діяльності. Спільний характер праці передбачає необхідність виконувати тільки ті трудові функції, що забезпечать цілісність спільного результату. А це в свою чергу призводить до — залежності людини від інших. Те, що всі люди залежать один від іншого, робить їх однаковими або *рівними*. У філософському значенні рівність — це взаємна *замінність*, що має такі властивості, як *рефлексивність* (взаємність відображення) та *симетричність* (взаємність положення). Взаємозамінність природно починає розвиватися з тотожності людини як такої, що подібна до інших. Взаємозамінність побудована на абстрактній (однаковій) сутності людини, конкретні прояви якої в реальній дійсності виявляються в її індивідуальності та неповторності. Рефлексивність як властивість рівності людей означає, що кожен з них є відображенням іншого (кожна людина дивиться на іншого як на свої відображення). В економіці рефлексивність виявляється у формулі А. Сміта «дайте мені те, що потрібно мені, і ви отримуєте те, що необхідно вам». Симетричність відображає оборотну порівняність положення людей у суспільстві. Так у процесі обміну продукту симетричність проявляється в тому, одна людина продавець, а інша — покупець. Таким чином, спільно розподілена трудова діяльність передбачає, з одного боку, *свободу* людини, її незалежність від інших та задоволення своїх власних потреб, з другого — *рівність* людини, її залежність від інших та необхідність задовольняти їх потреби. Господарське життя постійно відтворюється на основі реалізації цього протиріччя.

Кожна особа здійснює свою діяльність на основі власних прав, які перетворюються з природних на суспільні, коли з'являються права власності. Права власності формують дійсну свободу людини від природних чинників, свободу прийняття рішення, свободу виживання. У той же час, права власності визначають рівність суб'єкта в економічному житті, оскільки кожен отримує свій власний ресурс (землю, робочу силу, капітал, гроші).

Природні права перетворюються на соціальні в процесі становлення товарного виробництва, розвиток якого здійснюється на основі підйому капіталізму та боротьби за права власності на засоби виробництва. В умовах капіталістичного товарного виробництва найяскравішим чином відбувається реалізація протиріччя між вільною (приватною) працею і необхідністю її порівняння в процесі обміну на основі однакових (рівних) витрат праці. У процесі товарного обміну протиріччя між конкретною (вільною, самостійною) та абстрактною (однаковою) працею вирішується шляхом утворення *вартості* — суспільно необхідної цінності виробленого товару. Існування вартості означає, що досягнута міра свободи і рівності трудової діяльності виробника. Вартість як економічний інститут визначає *правомірність* індивідуальної свободи та рівності суб'єктів. На основі товарного виробництва виникає потреба узгодження приватної свободи зі свободою (волею) спільною (суспільною). Цю місію бере на себе право як суспільний

інститут. Натуральна (традиційна) економіка базувалася на природних правах, які за своєю суттю є суб'єктивними, оскільки виражають волю окремої людини. У цьому сенсі природні права (right) синонімічні таким явищам як здатність, дар (faculty), свобода (freedom), що означають суб'єктивні можливості конкретної людини здійснювати правильні дії з метою відтворення себе як людської особи. У той час як суспільний інститут право (law) означає об'єктивну волю, що визначає ступінь свободи і рівності, що дозволяє реалізувати основну цінність суспільства — виживання та відтворення як окремої людини, так і суспільства в цілому. Право як основний регулятор спільних дій, вимагає від окремих людей орієнтуватися на основний критерій — справедливість, яка віддзеркалює основні цінності суспільства, що забезпечують його самовиживання (самозбереження та відтворення). Справедливим стає будь-яка діяльність людини при умові, що вона співвідноситься з правом, а значить не загрожує існуванню суспільства. «Право є мірою свободи і рівності, що відображає панівні уявлення про справедливість і потреби суспільного розвитку, основи яких складаються в процесі повторюваних суспільних відносин, що визнаються, схвалюються та охороняються державою» [4, с. 29].

Право складається із сукупності норм, кожна з яких є носієм волі суспільства, його уявлень про справедливість та цінності, які потрібно захищати. Норми права виникають із об'єктивних закономірностей людської діяльності, яка поступово усвідомлюється людьми як нормальний уклад їх життя. Право — це всі свідомо розроблені людьми способи упорядкування спільного існування. Перш за все, право виникає для обмеження дій окремої людини, якщо спільнота вважає таку діяльність недоцільною. Тому першим прообразом права стають табу — заборона на якийсь предмет, дію, слово тощо, порушення якої карається надприродними силами. Може здатися, що право виникає тільки з метою обмежувати індивідуальну діяльність, насправді ж навпаки, воно розширює можливості окремої людини, збільшує міру її свободи, оскільки знімають з неї тягар невизначеності, невпевненості в кінцевому результаті. Знаючи як поводитися, людина стає більш вільною в досягненні своїх власних цілей. Право не тільки вимагає від людей дотримуватися спільних норм поведінки, але і включає механізми їх захисту та покарання тих, хто їх порушує.

Незалежно від того, в якій системі (загального, або кодифікаційного) права формуються норми, вони з'являються на основі закономірностей реальної життєдіяльності людей. Розбіжності стосуються механізмів їх установа. Якщо в системі прецедентного (загального) права норми створюються судовою практикою (суддями певного рівня), то в умовах континентального права вони встановлюються законодавцем.

У своїй логічній реконструкції норми стають сукупністю поведінкових актів, підсвідомих уявлень, моделей дії для конкретних людей. Вони можуть

ставати традиціями, звичаями, ритуалами, церемоніями, правилами тощо. У нормах накопичується інформація (внаслідок досвіду або загальновідомих знань), що дозволяє окремому суб'єкту економити власні витрати на її самостійне отримання та впровадження, тим самим її дії стають більш ефективними, передбачуваними та зрозумілими. Створення норм потребує соціальних трансакційних витрат, розмір яких визначається суспільством. Якщо індивідуальні трансакційні витрати на дотримання встановлених норм конкретною людиною не співпадають з розміром соціальних витрат, то це призводить до ненормальної поведінки, яка набуває деліктної або кримінальної форми.

У процесі людської еволюції відбувається накопичення інформації про необхідні зразки поведінки, тим самим норми стають інформаційним інструментом прийняття рішення у сфері господарювання та націлені на раціональне використання обмежених ресурсів (у протилежному випадку вони взагалі би не з'являлися). За допомогою норм суспільство або різні соціальні угруповання висувають своїм членам вимоги, яким повинна задовольняти їх поведінка. Тому економічна поведінка людини вже не може носити необмежено раціональний характер (основна теза неокласичної теорії), а стає обмежено раціональною, оскільки норми обмежують можливості вибору (але не суперечать його свободі) для індивідів, тим самим створюють перепони для їх індивідуальної раціональності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Безумовно сьогодні не можна розглядати право лише як форму існування економічних відносин. Право визначає доцільність економічних явищ, накладаючи на них шаблон їх відповідності суспільній справедливості (забезпечення виживання та відтворення як окремої людини, так і суспільства в цілому), на основі виявлення міри свободи та рівності економічних суб'єктів. Сьогодні саме норми права стають найвпливовішими способами регулювання, координації, стимулювання та захисту економічної поведінки. Залишається лише питання, як покращити якість законодавчих норм права?

ЛІТЕРАТУРА

1. Энциклопедический словарь. Т. 24 / изд. Ф. А. Брокгауз, П. А. Еврон. — С.-Петербург. — 1808. — С. 956.
2. Corley Rober. The legal environment of business / Rober N. Corley, O. Lee Reed, Jr, Peter J. Shedd; with the assistance of Jere Morehead. — 8th ed. — P. 903.
3. Бетелл Т. Собственность и процветание / Том Бетелл : пер. с англ. Б. Пинскера. — М. : ИРИСЭН, 2008. — С. 143.
4. Вовк Д. О. Право і релігія: загальнотеоретичні проблеми співвідношення : монографія / Д. О. Вовк. — Х. : Право, 2009. — 224 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ПРАВА

Гриценко Е. А.

Обосновываются экономические основы происхождения права, которое возникает в результате совместно разделенного труда. Право разрешает противоречие между разделенным (самостоятельным, свободным) и совместным (зависимым и равным) характером человеческой деятельности. Право выражает меру свободы и равенства людей при реализации фундаментальной ценности — самовыживание как человека, так и общества в целом.

Ключевые слова: право, совместно разделенный труд, нормы права.

ECONOMICAL THEORY OF ORIGIN OF RIGHT

Grytsenko O. A.

Economic bases of origin of right which arises up as a result compatible — distributed labour are grounded. A right settles contradiction between the distributed (independent and free) and compatible (dependent and equality) character of human activity. A right expresses the degree of freedom and equality of people during realization of fundamental value is a self survival of both man and society on the whole.

Keywords: right, compatible- distributed labour, norms of rights.

УДК 340.11:27:330

ХРИСТИЯНСЬКА ПРАВОВА ТРАДИЦІЯ І ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Д. О. Вовк, кандидат юридичних наук

НДІ державного будівництва і місцевого самоврядування НАПрН України

*Проаналізовано вплив християнської правової традиції на формування основ регулювання економічних відносин у західному праві. Встановлено за-
сади розуміння цієї традиції у досліджуваній сфері. Розглянуто напрями її
впливу на розвиток правового регулювання економіки.*

Ключові слова: християнська правова традиція, правове регулювання, економічні відносини, канонічне право, рецепція римського приватного права.

Постановка проблеми. Право і економіка є відкритими реактивними соціальними системами, що активно взаємодіють з іншими подібними системами і еволюціонують під їх впливом. З огляду на це при дослідженні питань правового регулювання економічних відносин важливим є врахування зовнішніх щодо права і економіки чинників, до яких, зокрема, можна віднести і релігію та правову традицію, що склалася на релігійному ґрунті. Релігійний контекст дозволяє зрозуміти, чому однакові за своєю природою економічні процеси у різних правових системах можуть унормовуватися по-різному (наприклад, інститут банківського кредиту або цінних паперів у правових системах християнських і мусульманських держав), а отже, і більш виважено підійти до прогнозування правогенезу, а також розвитку законодавства, право-реалізації, правової науки та інших складових правової реальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вплив християнської правової традиції на правове регулювання економічних відносин не був предметом окремої розвідки (хоча, зазначимо, що християнське коріння, наприклад, кримінального права досліджено набагато більше). У той же час деяким аспектам розглядуваного питання присвячено класичні роботи Е. Аннерса, Г. Бермана, М. Вебера, Л. Зальцмана та ін., а також праці таких сучасних учених, як Т. Вудс, В. Момотов, В. Ключков, Р. Папаян, Т. Стецюра, Є. Харитонов тощо. У цілому, однак, наведені джерела характеризуються фрагментарністю, зверненістю або до певних складових християнської правової традиції (зазвичай, священних текстів і доктрини), або до певного історичного етапу розвитку цієї традиції. Такий стан осмислення проблеми не є задовільним і актуалізує подальші наукові пошуки з обраної тематики.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз впливу християнської правової традиції на регулювання економічних відносин у праві Західного світу, до якого ми відносимо і Україну. Підкреслимо, що ми прагнемо не тільки показати формування тих чи інших елементів християнської правової традиції у сфері економіки, а й встановити, як і наскільки ця традиція позначилась на сьогоденній правовій регламентації відносин даного роду.

Виклад основного матеріалу. Перш за все слід зробити декілька зауважень стосовно природи самої християнської правової традиції, що є необхідним підґрунтям для розгляду проблеми.

По-перше, ця традиція є загальною. На відміну від локальних традицій вона охоплює правові системи багатьох країн. Ядром християнської правової традиції є правові системи держав Європи, від яких дана традиція через низку історичних, політичних, географічних та інших чинників поширилася на інші країни.

По-друге, християнська правова традиція є внутрішньо неоднорідною. У найбільш абстрактному вигляді ця неоднорідність визначається дуалізмом західного і східного християнства, зокрема, відмінностями в їх вченні про державу і право. Основними моментами, що мають значення для регулювання

економічних відносин, тут є різне розуміння аксіології держави і права, природи державної влади і характеру легітимності світських правових норм у суспільстві, ставлення до прав людини тощо. Ідеї і особливо практика західного християнства більшою мірою сприяли розвитку економічної активності людини (особливо це стосується протестантських країн, що було показано М. Вебером у праці «Протестантська етика і дух капіталізму») та правовому забезпеченню цієї активності, обмеженню втручання держави у приватні (зокрема, економічні) справи індивіда і контролю над державою з боку суспільних інститутів. У православ'ї з його містицизмом і заглибленістю у внутрішній світ людини ці тенденції виражені меншою мірою. Проте наведені відмінності не дають підстав для протиставлення або різкого розмежування православної правової традиції з одного боку, і правових традицій католицизму та протестантизму — з іншого. Християнська правова традиція залишається єдиною (хоча і не однаковою). В основі цієї єдності лежать спільна християнська доктрина з ідеями богоподібності людини, свободи її волі, спокути гріха, церкви як відокремленого від решти суспільства утворення тощо. Для того аби побачити таку єдність, досить порівняти правові системи християнських і нехристиянських країн — відмінності між першими і другими будуть значно більш глибокими і суттєвими, ніж відмінності усередині самої християнської правової традиції.

По-третє, джерельна основа християнської правової традиції є достатньо різнорідною і включає Священне Писання (книги Біблії), Священне Передання (канони, твори Отців Церкви, життя святих, церковні звичаї тощо), канонічне (церковне) право, церковну діяльність (зокрема, нерелігійну), діяльність релігійних громад. При цьому слід розуміти, що названі джерела не мають системного характеру і багато в чому є суперечливими (достатньо презирливе ставлення Отців Церкви до приватної власності, що є наслідком гріхопадіння [1, с. 119], явно дисонувало, особливо починаючи з періоду високого Середньовіччя, з практикою економічної діяльності церкви і релігійних громад), а їх значення і змістовне навантаження змінювалися протягом історії розвитку західного права (наприклад, події ХХ ст., особливо у західному християнстві, багато в чому змінили церковну доктрину і практику в державно-правовій сфері, у першу чергу щодо ідеї прав людини і демократії).

По-четверте, християнська правова традиція існує в умовах секуляризації права і економіки, виокремлення цих сфер людського буття з-під релігійної оболонки, набуття ними власної цінності для індивіда і суспільства. З огляду на це беззмістовними та відірваними від соціальної дійсності виглядають в літературі спроби обґрунтувати повернення до релігійної зумовленості правових і економічних відносин як напрямку розвитку правового регулювання економіки [2]. Однак секуляризація правового регулятора не призвела до витіснення християнства із західної правової традиції. Французький історик Ф. Бродель, звертаючи увагу на цей момент, указував, що християнство Заходу

було і залишається найважливішою складовою частиною європейської думки і навіть раціоналізму, який виник з християнства і одночасно проти нього. Сьогоднішній європеєць, у масі своїй атеїст, все ще залишається прихильним до християнської етики (яка втілюється і у праві. — Д. В.), фундамент його поведінки закладено у християнській традиції [3, с. 328].

Нинішній стан християнської правової традиції можна охарактеризувати як постсекуляризованість [4]. У контексті розглядуваної проблематиці цьому стану притаманні: 1) релігійний погляд на право і економіку та їх співвідношення не заперечується, на відміну від Нового часу, коли з метою «олюднення» цих явищ християнство (особливо у своїх історичних формах) було витіснено із загального дискурсу; 2) релігійна парадигма розглядається як один з можливих варіантів пояснення природи правової регламентації економічних відносин, що не претендує на виключність та ексклюзивність; 3) християнська доктрина, бажаючи відновити і посилити свій авторитет, прагне пристосувати власні установи до реалій сучасного світу (наприклад, спроби осмислити феномен глобальної економіки та виробити християнський погляд на неї, як це робить Вселенський патріарх Варфоломій [5, с. 262]). З огляду на наведене не зовсім коректною видається думка В. Лафітського про поглиблення прірви між християнством і суспільними (у тому числі правовими) системами Західного світу [6, с. 198], адже в умовах постсекулярності йдеться не про остаточне нівелювання ролі християнської традиції у праві, а про її трансформацію та зміни у структурі зв'язків із сучасними правовими системами у нових соціальних реаліях.

Зазначимо, що з'ясування впливу християнської правової традиції на правове регулювання економічних відносин не може концентруватися виключно на релігійних особливостях утворення, застосування і реалізації певних правових норм чи інститутів. Цей вплив є комплексним і відображає як прями, так і опосередковані зв'язки, що виникають між християнством, правом і економікою.

Зокрема, християнська правова традиція вплинула як на розвиток самої правової форми економічних відносин, так і на генезу та еволюцію явищ, важливих для утворення і розуміння сучасної моделі правового регулювання економіки у країнах Західного світу. Що стосується останнього перш за все йдеться про християнське підґрунтя ринкової економіки і демократії.

Християнська доктрина Середніх віків вплела розуміння базових економічних категорій (приватна власність, підприємництво і його соціальна роль, прибуток, багатство, кредитування як основа багатьох видів господарювання тощо) у власне етичне і державно-правове вчення, спрямувавши відповідним чином і діяльність економічних агентів (які одночасно були і релігійними суб'єктами), і розвиток спочатку канонічного, а потім і світського права. Цей християнський «імпульс» зберігається і зараз попри секуляризованість економіки і права.

Подібні зв'язки можна побачити у розвитку інститутів приватної власності і підприємництва. Хоча християнство, як і інші авраамістичні релігії, проголошуючи свободу волі людини, її виправданість не тільки від віри, а й від справ, позитивно ставиться до життєвої (у тому числі економічної) активності людини, позиція раннього християнства щодо приватної власності і накопичення багатства є вельми скептичною. Відправним моментом тут скоріше за все є фраза Христа про те, що слід шукати «раніше Царства Божого і правди Його, і це все приложиться вам» (Мт., 6:33, Лк., 12:31), яка переносила акцент у прагненнях людини трансцендентального світу. Один з Отців Церкви Іоанн Золотоустий писав, що «багатство не належить людині, бо воно від Господа. Якщо ти назвеш своїм дім, це — пусте слово, яке не відповідає предмету; бо Творцеві належить і повітря, і земля, і речовина, і ти сам, що збудував його і все інше» [7, с. 5–6]. Виникнення приватної власності пов'язувалося із гріховною природою людини. На думку Ієроніма, усіляке багатство походить від нечестя. Тому вельми правильно кажуть у народі: «Багатій — або безчесна людина або спадкоємець безчесної людини» [1, с. 121]. Ідея про те, що приватне володіння суперечить людській природі, присутня і Декрету Граціана — великому збірнику XII ст., в якому систематизовано положення канонічних текстів попередніх періодів.

Проте вже на початку XIII ст. під впливом зростання економічної і фінансової активності церкви і суспільства в цілому безапеляційне засудження корисливості поступово було замінено на більш помірковані погляди. Уже перші коментатори Декрету Граціана аргументували припустимість роздільного володіння майном. Олександр Гаельський, а після нього Альберт Великий вважали, що роздільне володіння майном є корисним, оскільки воно зупиняє розбрат серед людей. І нарешті, на припустимість приватної власності вказував Тома Аквінський [1, с. 126, 139–140].

Така конструкція (приватна власність — наслідок гріхопадіння, але вона є припустимою через її корисність) мала два важливі наслідки. По-перше, етично обґрунтувавши приватну власність, християнство не тільки стимулювало економічні відносини, а й спрямувало їх у бік соціальної орієнтації власності і багатства, яке має використовуватися у суспільно схвалених або важливих цілях (тут, очевидно, в нагоді стали слова апостола Павла у першому посланні до Тимофія: «Якщо хтось про своїх домашніх не піклується, той зрікся віри і гірше невірного»). Ця ідея має дуже довге продовження, адже і у міжнародно-правових документах, і на рівні європейських конституцій соціальні і економічні права тісно межують і переплітаються. Можливо, тому в літературі висловлюється думка про те, що соціальні і економічні права не становлять окремих видів прав, їх потрібно розглядати як єдиний вид соціально-економічних прав [8, с. 677]. По-друге, зв'язок приватної власності і гріховної природи людини дозволив англійському богослову і філософу Вільяму Оккаму закласти підґрунтя секуляризації правового регулювання даної сфери,

припустивши, що приватна власність має регулюватися не божественними, а людськими законами [9, с. 156].

Крім того, виправдання приватної власності обґрунтувало потребу в її накопиченні, примноженні і пов'язаній з цим економічній діяльності (праці, підприємстві) та одночасно заклало межі цієї діяльності. Уже у XIII ст. католицьке духовенство активно насаджувало серед населення думку про те, що активне життя не менш варто похвали, ніж споглядальне (ще раніше Іоанн Золотоустий писав: «Бог поставив нас у необхідність працювати» [7, с. 55]). Такий підхід, що стверджував цінність цього світу для людини, зумовлював її прагнення досягти успіху у сфері господарювання. Причому йшлося не про будь-яке господарювання. Аквінат поділяв доходи на праведні і неправедні. Неправедним є дохід, отриманий неналежним способом або у неналежному розмірі (наприклад, коли націнка на товар явно перевищує розумні межі). Крайній випадок неправедного доходу — заробіток осіб, які наживаються на «нечесних задоволеннях» (проституція, азартні ігри, акторство). Відповідно господарювання, мета якого — отримання неправедних доходів, є неприпустимим. Подібна ідея втілювалася у конкретних економічних відносинах та їх правовому регулюванні. Як зазначав англійський історик-медієвіст Л. Зальцман, у розум середньовічної людини не вкладалося, чому дозволено купити товар задешево і потім, не доклавши жодної праці, продати його у роздріб за набагато більшою ціною. Уживалися суворі заходи щодо перекупників і тих, хто прагнув викупити товар до його появи у вільному продажі, і тих, хто скуповував товари з метою їх подальшого перепродажу за вищою ціною [10, с. 308].

Християнська правова традиція також посприяла пошквалюванню економічної активності шляхом вироблення норм, що охороняли належну поведінку суб'єктів права (наприклад, сторін за договором). Зокрема, Г. Берман зазначав, що договірне право у середньовічну епоху стає ефективним способом регулювання економічних відносин лише тоді, коли в системі канонічного права порушення договору було проголошено гріхом [11, с. 230]. Апеляція до Бога як гаранта виконання договору присутня і у праві, що діяло в Київській Русі [12, с. 305]. Нарешті, можна пригадати тогочасний звичай знімати взуття при проведенні ділових переговорів і укладенні договорів, що відсилає нас до третьої глави Виходу (другої книги Старого Завіту): «І сказав Бог: не проходи сюди, адже місце, на якому ти стоїш, є земля свята». Коли такий ритуал учинявся, святою землею становилась підлога помешкання, де укладався договір, чистоту помислів контрагентів нібито засвідчував Бог. Звичайно, що подібні гарантії є суто історичним явищем, проте культура договору, що формувалась в європейських країнах, у тому числі на підставі згаданих нормативних конструкцій, і зараз є наріжним каменем західного цивільного права, а так само і відповідних економічних відносин (Е. де Сото називає безпеку угод одним з ефектів власності, що впливають на становлення і функціонування капіталістичної системи Заходу [13, с. 62]).

Усередині християнської правової традиції також почало визрівати подолання викладеної у Біблії (Втор., 23:20) заборони лихварства (грошові операції, пов'язані зі сплатою відсотків), яка об'єктивно гальмувала розвиток торговельних, валютних і банківських відносин (не слід, звичайно, думати, що лихварства не було взагалі, їм займалися представники інших віросповідань). Ш.-Л. Монтеск'є був лише частково правий, коли писав, що схоласти засудили відсотки безумовно, в усіх випадках, тим самим маргіналізувавши торгівлю [14, с. 473]. Наприкінці XV ст. авторитетний католицький богослов Томмазо де Віо (Каетан) у трактаті «Про обміні» доводив, що ринок послуг мінйялів може бути виправданий з моральної точки зору [15 с. 178]. Така позиція, втілена і на рівні канонічного права, не тільки відкривала простір для розвитку відповідних правових відносин, а й позначалася на формуванні норм світського права. У той же час мусульманська правова традиція, спираючись на аналогічну заборону лихварства у Корані (2:275, 3:130), обрала принципово інший варіант. Для суб'єктів банківської та фондової діяльності в ісламських державах є абсолютно неприпустимою теза М. Вебера про те, що «гроші за своєю природою плодоносні і здатні породжувати нові гроші» [16, с. 26]. Тому мусульманські банки є інвестиційними (поряд з цим, щоправда, у багатьох країнах діють і західні банківські установи), а мусульманські цінні папери (наприклад, сукук) дають право не на певний відсоток, а на частину прибутку від експлуатації активів, якими забезпечені ці папери.

Іншим важливим аспектом для розуміння християнського підґрунтя правового регулювання економічних відносин є зв'язок християнської правової традиції із демократією як правовою і політичною категорією. Нобелівський лауреат М. Фрідман цілком слушно відмічав: «Широко розповсюджена думка, що політика і економіка — речі різні і між собою майже не пов'язані, хибна, адже можливі лише певні комбінації політичного та економічного устрою суспільства, і що, зокрема, соціалістичне суспільство (йдеться про комуністичну систему з плановою економікою. — *Д. В.*) не може бути водночас і демократичним (у тому сенсі, що воно не може гарантувати особистих свобод)» [17, с. 31]. На зв'язок економічного і політичного плюралізму вказував також англійський філософ Е. Геллнер [18, с. 96]. Відповідно розвиток ринкової економіки і галузей права, що її унормовують, безпосередньо пов'язаний із розвитком демократії і громадянського суспільства.

Не заглиблюючись у цю тему, яка ґрунтовно, з різних сторін розглянута у літературі (наприклад, роботи О. Салміна, Дж. Стаута), зазначимо, що християнська конструкція церкви як містичного тіла Христового, відокремленої від соціуму (а отже, і від держави) спільноти, утворила ситуацію, за якої кожен член суспільства (особливо у середньовічних умовах монорелігійності) одночасно відчував себе (та був у реальності) і підданим певної держави, і християнином. Причому перевага у даному дуалізмі належала саме церкві як втіленню Граду Божого на землі. Цей чинник, а також паралельне існування

юрисдикцій канонічного і світського права, так чи інакше мали наслідком формування певного незалежного від втручання держави простору суспільного життя, що аксіологічно був важливіший для індивіда за державу, а так само і створення незалежних від держави інститутів. У процесі секуляризації ця теза трансформується у концепцію громадянського суспільства як сукупність незалежних від держави об'єднань (зокрема, і економічних), метою яких є задоволення прав і свобод людини, а також у концепцію підпорядкованості і підконтрольності державної влади населенню. У свою чергу ці ідеї є засадничими для сучасного розуміння демократії.

Усі перелічені моменти вплинули на образ регулювання економічних відносин у західному праві, заснований на свободі підприємницької діяльності, її соціальної орієнтованості, обмеження втручання держави у подібні відносини, рівності державної і недержавних форм власності тощо.

І нарешті, останнім аспектом розглядуваної теми є значення християнської правової традиції для рецепції римського приватного права. Як зазначає Т. Вудс, католицька церква відродила для сучасного права римське право. Каноністи XI–XII століть надихалися заново відкритим кодексом Юстиніана (існує думка, згідно з якою приводом для звернення до «Дігест» був спір між Папою та імператором про порядок призначення духовних осіб у Церкві [19, с. 225]). Але вони поліпшили його, доповнили власними розробками і новаціями та впровадили у європейських суспільствах, які абсолютно забули про ці юридичні тонкощі за довгі роки варварства [15, с. 219]. Так само канонічне право сприяло рецепції римського права в його візантійській версії у країнах Східної Європи [20, с. 178–179]. Причому в процесі такої рецепції здобутки римського права були не просто механічно перенесені у канонічне право. Їх осмислення за допомогою схоластичного методу привнесло у розроблені римськими юристами положення ідею єдності регулювання, узгодженості, підпорядкованості норм права певним загальним принципам. Інакше кажучи, римський суто практичний підхід (вироблення норм, що регулюють певні відносини) був замінений на спроби теоретичного пізнання права і в подальшому в такому вигляді втілений у світському праві (а так само, до речі, і у правовій освіті). Крім того, кодифікації, проведені у канонічному праві (вже згаданий Декрет Граціана, Звід канонічного права тощо) стали «провісниками пробудження кодифікацій Нового часу» [21, с. 45], зокрема, і кодифікацій у сфері регулювання економічних відносин.

Висновки. Підсумовуючи викладене, зазначимо, що християнська правова традиція є одним з важливих чинників формування сучасного образу правового регулювання економічних відносин. Її вплив вбачається у декількох напрямках: 1) вплив на розвиток явищ, що визначили природу регулювання економічної активності (у першу чергу ринкова економіка і демократія); 2) вплив (прямий чи опосередкований) на формування норм права в економічній сфері; 3) роль християнської правової традиції у рецепції римського приватного права.

Слід також відмітити, що розглядувана проблематика не обмежується питаннями, порушеними у цій статті. Окремого аналізу потребують зв'язок між правовим регулюванням економіки і специфічними рисами окремих гілок християнства, нинішній стан державно-церковних відносин в економічній сфері тощо. Усе це може бути предметом подальших наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Стецюра Т. Д. Хозяйственная этика Фомы Аквинского / Т. Д. Стецюра. — М. : РОССПЭН, 2010. — 303 с.
2. Глаголев А. Христианская экономика в свете насущных задач экономической реформы в России / А. Глаголев // *Вопр. экономики*. — 1993. — № 8. — С. 60–71.
3. Бродель Ф. Грамматика цивилизаций / Ф. Бродель ; пер. с фр. Б. А. Ситников. — М. : Весь Мир, 2008. — 552 с.
4. Вовк Д. Право і релігія у християнській правовій традиції на постсекуляризованому етапі: онтологічні і антропологічні аспекти / Д. Вовк // *Антропологія права: філософські та юридичні виміри (стан, проблеми, перспективи) : статті учасників Міжнародного «круглого столу» (м. Львів, 3–5 груд. 2010 р.)*. — Львів : Галицький друкар, 2010. — С. 98–111.
5. Ворфоломей патриарх. Приобщение к таинству: Православие в третьем тысячелетии / Всесвятейший Вселенский Патриарх Варфоломей. — М. : ЭКСМО, 2008. — 368 с.
6. Лафитский В. И. Сравнительное правоведение в образах права / В. И. Лафитский. — М. : Статут, 2010. — Т. 1. — 429 с.
7. Св. Йоанн Золотоустий. Зібрання повчань / Святий Йоанн Золотоустий; пер. з рос. І. Жеребецької. — Жоква : Місіонер, 2009. — К. 2. — 456 с.
8. Цебенко С. Б. Соціально-економічні права людини в інтерпретації сучасного православ'я (на матер. доктрини рос. православної церкви) / С. Б. Цебенко // *Держава і право : зб. наук. праць*. — К., 2008. — Вип. 39. — С. 677–682.
9. Аннерс Э. История европейского права / Э. Аннерс ; пер. с швед. — М. : Наука, 1994. — 397 с.
10. Зальцман Л. Ф. Жизнь в Англии в Средние века / Л. Ф. Зальцман ; пер. с англ. С. А. Рассединой. — СПб. : Евразия, 2009. — 368 с.
11. Берман Г. Дж. Вера и закон: примирение права и религии / Г. Дж. Берман ; пер. с англ. Д. Шабельникова и М. Тименчика. — М. : Ad Marginem, 1999. — 432 с.
12. Момотов В. В. Формирование русского средневекового права в IX–XIV вв. / В. В. Молотов. — М. : ИКД «ЗЕРЦАЛО-М», 2003. — 416 с.
13. Де Сото Е. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше / Е. де Сото ; пер. з англ. М. Климчук. — К. : Ніка-Центр, 2009. — 232 с.
14. Монтескье Ш.-Л. Избранные сочинения / Ш.-Л. Монтескье ; пер. с франц., общ. ред. и вступ. ст. М. П. Баскина. — М. : Госполитиздат, 1955. — 559 с.
15. Вудс Т. Как католическая церковь создала западную цивилизацию / Т. Вудс ; пер. с англ. В. Кошкина. — М. : ИРИСЭН, Мысль, 2010. — 280 с.

16. Вебер М. Избранное: протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер ; пер. с нем. ; отв. ред. и сост. Ю. Н. Давыдов. — 2-е изд., доп. и испр. — М. : РОССПЭН, 2006. — 656 с.
17. Фрідман М. Капіталізм і свобода / М. Фрідман ; пер. с англ. Н. Рогачевської. — К. : Дух і літера, 2010. — 320 с.
18. Геллнер Э. Условия свободы / Э. Геллнер ; пер. с англ. под ред. Б. Макаренко. — М. : Ad marginem, 1995 — 222 с.
19. Руллан Н. Историческое введение в право : учеб. пособие. для вузов / Н. Руллан ; пер. с франц., науч. ред. А. И. Ковлер, В. Г. Буткевич. — М. : NOTA BENE, 2005. — 672 с.
20. Харитонов С. О. Історія приватного права Європи: Східна традиція / С. О. Харитонов. — Одеса : Юрид. літ., 2000. — 260 с.
21. Кабрияк Р. Кодификации / Р. Кабрияк ; пер. с франц. Л. В. Головки. — М. : Статут, 2007. — 476 с.

ХРИСТИАНСКАЯ ПРАВОВАЯ ТРАДИЦИЯ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Вовк Д. А.

Проанализировано влияние христианской правовой традиции на формирование основ регулирования экономических отношений в западном праве. Установлены начала понимания этой традиции в исследуемой сфере. Рассмотрены направления ее влияния на развитие правового регулирования экономики.

Ключевые слова: христианская правовая традиция, правовое регулирования, экономические отношения, каноническое право, рецепция римского частного права.

CHRISTIAN LEGAL TRADITION AND LEGAL REGULATION OF ECONOMIC RELATIONS.

Vovk D. O.

The author researches historical correlations of Christian legal tradition and basic legal regulations of economic relations in western law systems. Different approaches to Christian legal tradition in this sphere are reviewed. Forms of Christian impact on development of legal regulation of economic are analyzed.

Keywords: Christian legal tradition, legal regulation, economic relations, canon law, reception of roman civil law.

УДК 342.1

КОНСТРУЮВАННЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВИ (КОНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ)

Д. Д. Задихайло, науковий співробітник

НДІ державного будівництва та місцевого самоврядування НАПрН України

Зроблено спробу визначити основні підходи до комплексного нормопроекування правового забезпечення діяльності органів держави і, зокрема, Кабінету Міністрів України на рівні конституційно-правового регулювання. Такими підходами визначено вимоги до якості нормотворчої техніки стосовно досягнення конституційної законності, функціональності, ефективності та конституційно-нормативної креативності.

Ключові слова: *конституційно-правове регулювання, нормотворча техніка, ефективність правового регулювання, конституційна реформа, Кабінет Міністрів України.*

Постановка проблеми. Об'єктивний процес подальшого ускладнення суспільних відносин, загострений суб'єктивними обставинами політичної боротьби у суспільстві, вимагає ревізії положень Основного Закону з дедалі пришвидшеною періодичністю. Усунення суперечності між політичною владою держави і політичною владою суспільства потребує фіксації співвідношення сил між ними на кожному новому етапі суспільного розвитку. А до цього слід урахувати також динаміку з'ясування співвідношення ключових впливових сил як в системі самої держави, так і в системі суспільства. Слід погодитись із зауваженням Ю. Г. Барабаша відносно того, що Конституція — це не тільки стрижень правової системи, а й програмний документ для держави і суспільства. Програмність же має зазвичай умовний характер, оскільки умовний характер має визначення державно-правових пріоритетів [1, с. 148]. У цьому контексті перегляд положень Основного Закону та прийняття його нової редакції при забезпеченні демократичних процедур узгодження інтересів основних суспільних сил виглядають як один із засобів вирішення суспільно-політичних конфліктів, можуть бути ефективним інструментом урегулювання державно-правових конфліктів [1, с. 164]. Однак при цьому важливо застерегти від ухвалення рішень, що несуть у собі фатальні наслідки

для життя суспільства, якими є, на нашу думку, тотальна приватизація державних підприємств, фактичне зникнення державного сектору економіки за винятком підприємств оборонно-промислового комплексу та і то не відомо, як надовго. Такими наслідками можуть стати приватизація земель сільськогосподарського призначення, в тому числі іноземцями. Йдеться про фактично невідворотні в юридичному, політичному і економічному сенсах наслідки, які вкрай важко, а загалом і неможливо повернути до початкового стану будь-якими наступними конституційними реформами у разі з'ясування *post factum* їх суспільнонебезпечного характеру.

У цьому сенсі надзвичайно важливим є те, що конституційні норми, які регулюють порядок внесення змін до Конституції України прямо кореспондуються з нормами ст. 5 Конституції України щодо права визначати і змінювати конституційний лад в Україні, яке належить виключно народові і не може бути узурповане державою, її органами або посадовими особами.

Попри усю складність політичних нашарувань навколо змісту конституційно-правових норм, перспектив задоволення за рахунок їх положень тих чи інших суспільних, а зараз можна впевнено сказати — класових інтересів результатом конституційних реформ має бути текст Основного Закону, що є зразком юридичної досконалості, об'єктом найпрофесійнішого застосування засобів законодавчої техніки, за допомогою яких власне і досягається притаманна Конституції роль як у системі законодавства, так і в правовій системі у цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика змісту, переваг та недоліків у конституційно-правовому забезпеченні діяльності Уряду зачіпається традиційно у більшості підручників, особливо конституційно-порівняльного спрямування, з достатнім ступенем продуктивності, але все ж таки комплексний інструментальний підхід до нормопроєктування цього типу конституційно-правових відносин не отримав необхідної уваги дослідників.

Формулювання цілей. Метою статті і є напрацювання окремих підходів, що інструментально дозволили б удосконалити формування правового становища Уряду країни в процесі законотворчої діяльності у межах конституційної реформи.

Виклад основного матеріалу. Досконалість Конституції України як юридичного документа значною мірою має визначатися досконалістю законодавчої техніки, використаної при формуванні конституційно-правового забезпечення діяльності органів державної влади і, зокрема, Кабінету Міністрів України. Слід визнати, що таке завдання містить необхідність розв'язання надпроблеми — подолання державного права на користь конституційного. У першу чергу ця надпроблема має вирішуватися шляхом трансформації змістовних положень Розділу I Конституції України в положення, що визначають правовий статус, компетенцію вищих органів державної влади. Слід наголосити на тому, що має йтися про трансформацію, а не про просту інкорпорацію — дублювання, що має місце, наприклад, у співвідношенні змісту ст. 3 Конституції України та її п. 2 ст. 116 з аморфним текстом останньої —

«вживає заходів щодо забезпечення прав і свобод людини і громадянина». Те саме можна вказати і відносно ст. 1 Конституції України та її п. 1 ст. 116, згідно з якими «Україна є суверенною і незалежною державою», а Кабінет Міністрів України «забезпечує державний суверенітет і економічну самостійність України». У той же час у ряді випадків норми I Розділу Конституції України в цілому є значно об'ємнішими за обсягом і змістом, ніж відповідні норми, що визначають правове становище Уряду України і прямо стосуються його предмета відання. Так, положення ст. 16 Конституції України встановлюють обов'язок держави щодо забезпечення екологічної безпеки, підтримання екологічної рівноваги, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи, збереження генофонду Українського народу. Разом з тим у п. 3 ст. 116 Конституції України на вищий орган у системі органів виконавчої влади покладено забезпечення проведення політики у сферах охорони природи і екологічної безпеки. Аналогічно диспропорційно виглядає зв'язок між положеннями ст. 17 Конституції України щодо забезпечення економічної та інформаційної безпеки як найважливіших функцій держави, справи усього Українського народу та положенням її п. 7 ст. 116, де зафіксовано лише те, що Кабінет Міністрів України вживає заходів щодо забезпечення національної безпеки як такої. За системно-структурною логікою співвідношення нормативного навантаження між положеннями, що визначають основи конституційного ладу, та конституційно-правовим забезпеченням функціонування окремих органів державної влади, останні мають відносно деталізовано і предметно розкривати сутність та зміст перших. Але, як бачимо, часто-густо в тексті Конституції України ця логіка не додержана. Однак навіть формально, враховуючи особливий порядок прийняття змін та доповнень до Розділу I Конституції України, слід тлумачити значення його положень як таких, що містять змістовний пріоритет над положеннями інших структурних підрозділів Основного Закону, саме які за логікою та змістом мають бути йому підпорядкованими. В окремих випадках можна вказати на повну невідповідність положень розділів I та VI. Так, життєво важливі положення статей 13 і 14 Конституції України щодо землі, її надр, інших природних ресурсів, які є об'єктами права власності Українського народу, та визначення землі як основного національного багатства, взагалі не отримали подальшого конституційно-правового розвитку. У ст. 13 Конституції зафіксовано, що від імені Українського народу права власника здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування, але у змісті ст. 116 Конституції в цьому відношенні слід констатувати суспільнонебезпечну прогалину. (Положення п. 5 ст. 116 Основного Закону відносно управління об'єктами державної власності не можна вважати адекватним розв'язанням поставленої проблеми.)

Таким чином, можна стверджувати, що в процесі конституційного законодавчого конструювання правового забезпечення діяльності, зокрема, Уряду України завдання покладені громадським суспільством на державу, відповід-

но до змісту Розділу I Конституції, неадекватно враховані (трансформовані) при визначенні його компетенції.

Відсутність послідовності зусиль щодо приведення змісту Конституції до внутрішньої узгодженості спричинила внутрішні системні диспропорції з подальшою їх трансляцією до змісту поточного законодавства. Слід зазначити, що згадана суперечність між владою і потребами суспільства, з одного боку, та владою і потребами держави — з другого — за таких умов може тільки поглиблюватися. За такої ситуації безпосередньо виникає питання щодо можливості додержання конституційної законності в діяльності органів державної влади, можливостей її встановлення за допомогою механізму конституційної юрисдикції.

Наведені та багато інших міркувань ставлять питання про напрацювання концептуальних підходів до законодавчого формування правового забезпечення діяльності органів публічної влади, що мають стати важливою складовою конституційної доктрини.

Як уявляється, в процесі конституційного нормопроекування змісту правового становища органів державної влади і, зокрема, Уряду України слід виходити щонайменше з чотирьох системно-змістовних вимог.

Вимога перша. Конституційна законність. Відповідно до вимог ст. 19 Конституції України в її положеннях прямо вказано на те, що, зокрема, органи державної влади зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України. Таким чином, слід вважати, що у ст. 19 Основного Закону зафіксовано певну матрицю формування компетенції органів публічної влади, у межах якої засобами законодавчої техніки мають бути встановлені і «підстави», і «повноваження», рамки яких також мають бути чіткими і зрозумілими без численних тлумачень, і «способи» реалізації повноважень. Тобто, усі названі складові мають бути послідовно визначеними і кореспондувати одне одному. Принциповим зауваженням є також те, що названа матриця в інтересах послідовного забезпечення конституційної законності має відтворювати дані засоби законодавчої техніки в повному обсязі на кожному рівні ієрархії системи законодавства окремо. Тобто, такі підстави, повноваження і способи мають міститися окремо в тексті Конституції (наприклад, стосовно Уряду України у ст. 116 Основного Закону) і тексті підпорядкованого кодифікованого закону (наприклад, Закону України «Про Кабінет Міністрів України»), і в тексті окремих спеціалізованих поточних законів (що, наприклад, регламентують діяльність Уряду в конкретній сфері економічного або соціального життя). За такої умови має бути досягнуто системну чіткість правового регулювання діяльності органів влади, де кожний правовий засіб, визначений «матрицею», має чіткий і логічний кореспондуючий зв'язок як по горизонталі, в межах одного і того самого джерела регулювання, так і по вертикалі з відповідними засобами, встановленими на більш високому чи більш низькому рівні шаблів системи національного законодавства.

Вимога друга. Конституційно-нормативна креативність. Під нею має-ся на увазі властивість конституційно-правових норм, об'єднаних у відповідні інститути, визначати спрямування та базові засади подальшого розвитку правового регулювання в актах поточного законодавства, створювати необхідні юридичні передумови для формування системи джерел законодавства у відповідній сфері, визначати їх співвідношення між собою. Зрозуміло, що наведена властивість конституційно-правового регулювання вимагає максимально відповідального ставлення до конституційної техніки викладання норм Основного Закону. У першу чергу об'єктом критичного ставлення має бути зміст ч. 2 ст. 120 Конституції України, згідно з яким організація, повноваження і порядок діяльності Кабінету Міністрів України, інших центральних і місцевих органів виконавчої влади визначаються Конституцією і законами України. Те, що названі питання визначаються Конституцією України, цілком зрозуміло з огляду на наявність в ній відповідного розділу, в межах якого і міститься ця норма. У той же час указівка на закони України має абсолютно формальний характер і не містить будь-якого змістовного наповнення. Однак, якщо взяти до уваги законодавчу техніку викладення аналогічного питання, наприклад, відносно джерел регулювання діяльності РНБО України, окреме положення ст. 107 Основного Закону прямо вказує, що його компетенція і функції визначаються законом. Таке положення може тлумачитись як обов'язок законодавця у розвиток положень Конституції України ухвалити окремий Закон України, спеціально присвячений за предметом регулювання компетенції та функціям РНБО. Навіть не піднімаючи питання щодо необхідності надання такому та низці аналогічних законів статусу конституційних, слід зазначити, що у ст. 107 Конституції України визначено подальший розвиток законодавчого регулювання не тільки в змістовному аспекті, а й в аспекті «топографії» джерел.

У цьому сенсі можна навести приклад також ст. 100 Конституції України, відповідно до якої правовий статус Ради Національного банку України визначається законом. (Хоча в той же час щодо самого Національного банку України, чия функція — забезпечувати стабільність грошової одиниці, що закріплена у ст. 99 Основного Закону, законодавець указівку на визначення правового статусу НБУ у законі проігнорував.) Такими прикладами можуть слугувати і ст. 123 відносно організації і порядку діяльності органів прокуратури України, і ст. 153 відносно порядку організації і діяльності Конституційного Суду України тощо. Проте, повертаючись до аморфного змісту ч. 2 ст. 120 Конституції України, слід визнати, що відповідна законодавча техніка мала негативні наслідки для організації законотворення у сфері компетенції Уряду України. Дійсно, станом на сьогодні в країні діє Закон України «Про Кабінет Міністрів України», який умовно можна вважати кодифікованим актом законодавчого забезпечення діяльності Уряду України, але його прийняття саме в такому вигляді не впливає зі змісту ч. 2 ст. 120 Основного Закону.

Слід зазначити, що в період до 2007 р., а саме до прийняття Закону України «Про Кабінет Міністрів України» в його першій редакції, в поточному законодавстві України накопичено надзвичайну кількість законів, якими визначено ті самі функції, повноваження та засоби їх реалізації, якими наділено Кабінет Міністрів України в окремих сферах суспільно-економічного життя країни. Абстрагуючись від питання, що з 1996 р. — з часу прийняття Конституції України до 2007 р. — до прийняття Закону України «Про Кабінет Міністрів України», тобто одинадцять років, нормативні положення Конституції України в поточному законодавстві не отримали систематизованого детального розвитку. Такий розвиток відбувався фрагментарно. (Слід, однак, зазначити, що чинними є і низка законів України, якими визначаються окремі повноваження Уряду України, що були прийняті до 1996 р., тобто до прийняття Конституції України).

Певною мірою як екзотичний приклад можна навести також Закон України «Про відходи», прийнятий у 1998 р. з урахуванням наступних змін та доповнень, в якому також визначено компетенцію Кабінету Міністрів України у сфері поводження з відходами. Слід визнати надзвичайну важливість цієї сфери суспільно-економічних відносин, особливо в контексті екологічних викликів здоров'ю та життю громадян України. У тексті названого Закону така актуалізація проблематики поділяється в п. а ст. 18 віднесенням до компетенції Уряду України реалізації державної політики у сфері поводження з відходами. У цілому в цій статті Закону визначено вісімнадцять окремих повноважень та способів діяльності Кабінету Міністрів України в зазначеній сфері, однак Закон України «Про Кабінет Міністрів України» жодним чином дану сферу повноважень у найбільш узагальненому варіанті навіть не згадує. Все це свідчить про великі проблеми системної узгодженості законодавчого регулювання діяльності органів державної влади і, зокрема, Кабінету Міністрів України, не кажучи вже про застосування засобів забезпечення законності.

Можна навести як приклад Закон України «Про інноваційну діяльність» котрим у ст. 8 передбачено такі повноваження Уряду України в інноваційній сфері:

- здійснення державного управління та забезпечення реалізації державної політики у сфері інноваційної діяльності;
- підготовка та подання Верховній Раді України пропозицій щодо пріоритетних напрямів інноваційної діяльності як окремої загальнодержавної програми;
- сприяння створенню ефективної інфраструктури у сфері інноваційної діяльності;
- створення спеціалізованих державних інноваційних фінансово-кредитних установ для фінансової підтримки інноваційних програм і проектів;
- підготовка та подання Верховній Раді України пропозицій щодо обсягу бюджетних коштів для фінансової підтримки виконання інноваційних проектів через спеціалізовані державні інноваційні фінансово-кредитні установи;
- затвердження положень про порядок державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів тощо.

Названі функції — повноваження Кабінету Міністрів України, що визначені Законом для інноваційної сфери є посуті універсальними і прийнятними для галузевої промислової політики, інвестиційної політики держави тощо. У той же час законодавець при створенні тексту Закону України «Про Кабінет Міністрів України» у 2007 р., (а також у змісті подальших його редакцій), тобто через п'ять років після прийняття Закону України «Про інноваційну діяльність», не скористався вже напрацьованим досвідом.

Через відсутність прямого навантаження конституційно-правового регулювання в частині визначення «топографії» розвитку системи джерел подальшого правового регулювання предмета відповідних відносин гальмується креативна роль норм Конституції України щодо змістовного розвитку законодавчого регулювання, а також щодо підтримання системної властивості його організації. Отже, слід констатувати нагальне завдання визначення кола нормативно-правових актів як по вертикалі, так і по горизонталі в системі законодавства України, що визначають компетенцію відповідного органу державної влади з метою перегляду, ревізії їх змісту в напрямку приведення їх до системної єдності і досягнення синергетичного ефекту від їх застосування у реформованому вигляді. (Слід погодитися з тим, що така робота може набути форми кодифікації.)

Проте, розвиваючи питання щодо конституційно-нормативної креативності, можна припустити, що такі вказівки на спеціальний закон могли б з'явитися і відносно окремих пунктів ст. 116 Конституції України, наприклад, щодо «внутрішньої та зовнішньої політики держави» або «управління об'єктами державної власності» тощо.

Вимога третя. Конституційна функціональність. Ця вимога впливає зі змісту ст. 6 Конституції України щодо поділу державної влади на законодавчу, виконавчу та судову. Безвідносно до дискусії про кількість гілок влади, що реально існують в умовах сучасної держави і мають конституційно-правове підґрунтя для своєї інституалізації, об'єктивно нагальною є проблема визначення місця органу держави у внутрішньосистемному форматі державного апарату. Але має йтися не тільки про формальне віднесення його до тієї чи іншої гілки влади. Так, урахуваючи умовність чинного поділу державної влади саме на три гілки, виникає проблема тлумачення положень ст. 113 Конституції України щодо статусу Кабінету Міністрів України як «вищого органу у системі органів виконавчої влади». Якщо це так, то чому за цією статтею Основного Закону Кабінет Міністрів України є відповідальним перед Президентом України, адже він «вищий орган». (Так, Верховна Рада України не є відповідальною перед Президентом України, щонайменше відповідно до тексту Основного Закону, при цьому вона не визначена як «вищий орган».) Не має чіткості також у визначенні правових засад співвідношення Уряду України з іншими органами системи виконавчої влади, де Кабінет Міністрів хоча і є вищим, але йому не підпорядковані, зокрема, Національний банк України, Антимонопольний комітет України, Фонд державного майна України, Дер-

жавний комітет з телебачення та радіомовлення. У цьому сенсі слід звернути увагу на те, що Розділ VI Конституції України «Верховна Рада» фактично тотожний поняттю законодавчої гілки влади, а Розділ VIII «Правосуддя» — поняттю судової гілки влади із застереженням щодо Конституційного Суду України, а Розділ VI «Кабінет Міністрів України. Інші органи виконавчої влади» не є тотожним за обсягом поняттю виконавчої гілки влади, адже за його дужками залишається низка органів державної виконавчої влади, що виконують системні функції стосовно економічного життя суспільства, але фактично «згадуються» в тексті Конституції України в контексті порядку призначення їх керівництва, однак не визначення засад їх компетенції. Тим більше не з'ясовано принципи їх взаємодії та співвідношення з Урядом України.

Отже, в процесі конституційної реформи визначення конституційно-правових засад діяльності Уряду України вимагатиме аналізу змісту перспективних норм саме з точки зору конституційної функціональності місця Уряду в системі органів державної влади.

Вимога четверта. Конституційна ефективність. Тут має йтися про вимогу до якості конституційно-правового нормопроекування, що фактично є terra incognita для тексту чинної Конституції України. Це конституційно-правове визначення мети і бажаних результатів діяльності органів держави, на контрасті з якими і має встановлюватися співвідношення з реальними результатами їх функціонування щодо котрих може бути надана політична оцінка з конституційно-правовими наслідками. Слід визнати, що в тексті чинної Конституції України містяться окремі положення, що за бажанням можна віднести до названого контексту, наприклад, положення ст. 3 Основного Закону «держава відповідає перед людиною за свою діяльність». У цілому ж Конституція України типово використовує дієслова незавершених форм: «сприяє», «дбає», «забезпечує» тощо при викладенні змісту функцій, повноважень, обов'язків.

Повертаючись до конституційно-правового становища Кабінету Міністрів України, маємо аналогічне: «забезпечує», «вживає заходів», «розробляє і здійснює» тощо. Виникає запитання: чому в тексті Основного Закону не можна закріпити суспільно значущу мету діяльності Уряду — «досягнення сталого економічного розвитку», «зростання доходів населення випереджаючими темпами», «стабільне покращення основних показників якості життя» та ін. Без використання вказівок на якісні параметри суспільного життя, які тільки і можуть бути виправданням функціонуванню органів держави у визначеному політично персональному складі, бездіяльність Уряду, його некомпетентність або заангажованість на користь окремих корпоративних інтересів будуть безкінечні у своїй безвідповідальності.

Слід зазначити, що названі оцінні формулювання можуть спиратися на вказівку щодо механізму з'ясування їх стану в практичній діяльності органу держави, в першу чергу органу державної виконавчої влади. Так, щодо визначення макроекономічних показників стану економіки у світовій практиці застосову-

ється система так званих національних рахунків. Остання версія системи національних рахунків була прийнята Генеральною Асамблеєю ООН у 1993 р. і використовується більш ніж у 100 країнах світу. Центральними показниками цієї системи є валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, національний дохід, темпи економічного зростання, дохід на душу населення, тобто традиційні і універсальні показники. Разом з ними існують і нові методи оцінювання національного багатства, що включають такі ключові об'єкти, як природний, людський, соціальний капітал. Нові підходи дуже важливі в контексті панівної на сьогодні концепції підтримуючого розвитку і дозволяють враховувати ціну економічного зростання в тісному зв'язку зі шкодою, заподіяною забрудненням довкілля, вичерпанням корисних копалин тощо [2, с. 25–29].

Існує надзвичайно багатоаспектна система методик оцінювання соціально-го розвитку, його основних параметрів, таких як бідність, нерівність, зайнятість та інші характеристики якості життя. Звичайно, це спеціальне питання, що потребує уваги. У контексті ж вимоги конституційної ефективності в правовому забезпеченні діяльності Кабінету Міністрів України проблема оцінки успішності його роботи у визначений строк може і повинна оцінюватися за допомогою прямої вказівки в тексті Конституції України на досягнення певної характеристики соціально-економічного розвитку, яка має встановлюватися за допомогою всесвітньо визнаної системи індексів та інших показників. Більш докладна система та механізми і методики такої діагностики по сферах суспільного життя мають міститися у Законі України «Про Кабінет Міністрів України».

Висновки. У розвиток вимог «конституційної ефективності» слід визнати, що першочерговим завданням нормопроектувальників є забезпечення компетенції органу держави саме технократично необхідними і достатніми повноваженнями та механізмами їх реалізації, що, власне, і дозволяють досягти поставлених соціально-економічних результатів.

У той же час у разі відсутності у положеннях ст. 116 Конституції України чіткої системи напрямів економічної політики держави, обов'язку програмування кожного з них, будь-якої вказівки на здійснення державного регулювання макроекономічних процесів, ужиття антикризових заходів у разі необхідності тощо важко сподіватися на оптимальну розбудову владних повноважень Уряду України в змісті та системній організації джерел поточного законодавства України. Фактично йдеться про гальмування ефективності діяльності Кабінету Міністрів України через нормативно-правову дисфункцію закріплення конституційних засад його правового статусу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Барабаш Ю. Г. Державно-правові конфлікти в теорії та практиці конституційного права : монографія / Ю. Г. Барабаш. — Х. : Право, 2008 — 220 с.
2. Капица Л. М. Индикаторы мирового развития / Л. М. Капица. — М. : МГИМО(У) МИД России, 2008. — 352 с.

КОНСТРУИРОВАНИЕ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВА (КОНСТИТУЦИОННЫЙ АСПЕКТ)

Задыхайло Д. Д.

Предпринята попытка определить основные подходы к комплексному нормопроектированию правового обеспечения деятельности органов государства и, в частности, Кабинета Министров Украины на уровне конституционно-правового регулирования. Такими подходами определены требования к качеству нормотворческой техники достижения конституционной законности, функциональности, эффективности и конституционно-нормативной креативности.

Ключевые слова: конституционно-правовое регулирование, нормотворческая техника, эффективность правового регулирования, конституционная реформа, Кабинет Министров Украины.

CONSTRUCTING OF LEGAL REGULATIONS ACTIVITIES OF THE STATE BODIES (CONSTITUTIONAL ASPECT)

Zadykhaylo D. D.

In the article was made attempt to define basic approach for complex constructing of legal regulations activities of the state bodies as Government of Ukraine on constitutional level.

Keywords: constitutional regulation; technique of legislative creation; constitutional reform; Government of Ukraine.

УДК 346:334.7+347.72](477)

ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ОРГАНІВ, УПОВНОВАЖЕНИХ УПРАВЛЯТИ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ ДЕРЖАВИ

*Д. І. Погрібний, кандидат юридичних наук, асистент
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Проаналізовано існуючу систему органів та осіб, уповноважених на управління корпоративними правами держави. Встановлено певні особливості цієї системи та запропоновано деякі законодавчі зміни з метою запобігання

зловживанням у цій сфері та дублюванню управлінських функцій в окремих органах. Зокрема, запропоновано нормативно закріпити спеціальний статус Фонду державного майна України.

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

Постановка проблеми. В умовах ринкової трансформації економіки України підвищення ефективності управління господарськими товариствами має вирішальне значення не тільки для розвитку корпоративного сектору в Україні, а й для економіки країни в цілому. Особливістю формування корпоративного сектору і акціонерного капіталу в Україні є те, що ці процеси проходять під значним впливом держави, що пов'язано не тільки з реалізацією її законотворчої функції, а й із придбанням та відчуженням власних корпоративних прав.

Слід відзначити, що сучасне управління державними корпоративними правами є неефективним і має досить безсистемний характер. Така ситуація виникла у зв'язку з тим, що до цього часу функції управління були розподілені в різних структурах, а це є приводом для численних зловживань та корупційних дій, які можуть здійснюватися особами, уповноваженими на управління корпоративними правами держави. Робилася неефективна спроба передати функції з управління державними корпоративними правами від Фонду державного майна України (ФДМУ) до Національного агентства з управління державними корпоративними правами, яке було створено Указом Президента України № 752/98 від 7 липня 1998 р. та ліквідоване Указом Президента України від 15 грудня 1999 р. «Про зміни у структурі центральних органів виконавчої влади». ФДМУ в період існування Національного агентства фактично був позбавлений повноважень з управління державними пакетами акцій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розв'язанням правових проблем, пов'язаних з управлінням корпоративними правами займаються такі науковці, як І. Спасибо-Фатєєва, Т. Кашаніна, О. Кібенко, Д. Задихайло, О. Вінник, Н. Глусь, А. Бобкова. Деякі питання стосовно механізмів реалізації державних корпоративних прав розглядаються Д. Погрібним [1]. Однак зазначені питання залишаються поки що в недостатній мірі розкритими, незважаючи на їх актуальність.

Виклад основного матеріалу. Зараз, зі вступом у дію Закону України «Про управління об'єктами державної власності» [2], систему управління державними корпоративними правами змінено. Поряд із цим Законом управління державним майном здійснюється на підставі підзаконних нормативних актів, прийнятих Президентом України і Кабінетом Міністрів України та ФДМУ. Основними з них є такі:

1) постанова Кабінету Міністрів України від 15 травня 2000 р. № 791 «Про управління державними корпоративними правами»;

2) Указ Президента України від 7 листопада 2001 р. № 1049 «Про невідкладні заходи щодо впорядкування діяльності державних (національних) акціонерних та холдингових компаній»;

3) Указ Президента України від 29 грудня 1999 р. № 1626 «Про невідкладні заходи щодо прискорення приватизації майна в Україні»;

4) Концепція управління державними корпоративними правами від 13 червня 2000 р.;

5) Концепція корпоративно-дивідендної політики держави, затверджена Наказом ФДМУ № 1262 від 16 липня 2002 р.;

6) Розпорядження про тендерну комісію по відбору осіб, уповноважених управляти державними корпоративними правами: Наказ ФДМУ від 15 травня 2000 р. № 1014, зареєстровано Мін'юстом 5 червня 2000 р. № 328/4546.

Відповідно до наведеного законодавства на сьогодні система органів управління корпоративними правами містить декілька рівнів:

– *Верховна Рада України* — приймає закони, що регулюють відносини з управління об'єктами державної власності, включаючи державні корпоративні права;

– *Президент України* — видає нормативні акти з питань управління державними корпоративними правами;

– *Кабінет Міністрів України* — визначає об'єкти управління державної власності, стосовно яких виконує функції з управління, а також об'єкти управління державної власності, повноваження з управління якими передаються іншим суб'єктам управління, що визначені законодавством України;

– *Фонд державного майна України* — управляє корпоративними правами, що виникають при проведенні процесів приватизації і корпоратизації державних підприємств. Передає у встановленому порядку органам, уповноваженим управляти об'єктами державної власності, акції, які згідно з планом приватизації (планом розміщення акцій) залишаються в державній власності. Виконує функції з управління державними корпоративними правами в післяприватизаційний період: а) бере участь у визначенні стратегії розвитку, а також контролює та аналізує результати діяльності господарських товариств, корпоративні права яких закріплено за державою; б) здійснює оцінку вартості державних корпоративних прав, вносить пропозиції щодо їхнього відчуження та реалізує їх; в) веде реєстр корпоративних прав держави; г) призначає осіб, уповноважених управляти зазначеними корпоративними правами; визначає умови, за якими укладаються договори доручення, контролює ефективність їх діяльності;

– *органи виконавчої влади; особи, уповноважені на управління державними корпоративними правами* — здійснюють управління певними корпоративними правами, що належать державі на підставі рішень Президента, Кабінета Міністрів та Фонду державного майна України.

Державні господарські об'єднання, державні холдингові компанії, інші державні господарські організації (далі — господарські структури) у межах

своїх повноважень мають право: укладати контракти з керівниками державних підприємств та державних акціонерних товариств; розробляти річні фінансові та інвестиційні плани, а також інвестиційні плани на середньострокову перспективу (три – п'ять років) і подавати на затвердження уповноваженому органу управління, який здійснює контроль за їх діяльністю; забезпечувати розроблення і затвердження річних фінансових та інвестиційних планів, а також інвестиційних планів на середньострокову перспективу (три-п'ять років) державних підприємств і державних акціонерних товариств; проводити аналіз і обов'язкові щорічні аудиторські перевірки своєї фінансово-господарської діяльності та подавати отримані результати органу виконавчої влади, який здійснює контроль за їх діяльністю. При цьому корпоративні права держави, надані господарським структурам в управління, не можуть бути відчужені з державної власності без дозволу Кабінету Міністрів України. Стосовно них не можуть учинятися дії, наслідком яких може бути відчуження цих корпоративних прав із державної власності. Відчуження корпоративних прав держави здійснюється відповідно до законодавства з питань приватизації.

Існування цього елемента системи органів управління є позитивним. Адже, звичайно, що система участі через холдинги дозволяє за рахунок прав на відносно невеликий пакет акцій контролювати економічну діяльність дочірніх, внучатих та інших підприємств, залучати кошти, ресурси [3, с. 150].

Юридичні та фізичні особи, які виконують функції з управління корпоративними правами держави (далі — уповноважені особи), визначаються на конкурсних засадах. Вони виконують свої функції з управління корпоративними правами держави відповідно до договору доручення, який укладається уповноваженими органами управління або ФДМУ з уповноваженою особою.

Разом із тим час показав, що особи, які мають управляти державним майном, зокрема корпоративними правами держави, повинні бути фахівцями у цій галузі, відповідати певним вимогам. Це мають бути професійні учасники з управління, які пройшли акредитацію та на підставі отриманої ліцензії здійснюватимуть свою діяльність.

Такий учасник мусить обиратися на підставі проведених тендерів, які довели на практиці свою доцільність та ефективність.

На недбалість сьогоденського управління державним майном вказує В. Семенюк, яка зазначала, що через недбалість та непрофесіоналізм чиновників, які намагаються управляти державним майном, виникає загроза його повного знищення [4]. Це є неприпустимим і слід мінімізувати можливі подібні наслідки [5, с. 156].

Нині уповноважена особа здійснює функції з управління корпоративними правами держави шляхом реалізації прав акціонера (учасника) господарського товариства у межах повноважень, які надають зазначені корпоративні права держави, що передані цій особі в управління на підставі договору доручення. При цьому межі здійснення корпоративних прав держави обмежені

чинним законодавством. Так, корпоративні права держави, передані уповноваженим особам в управління, не можуть бути відчужені із державної власності без дозволу Кабінету Міністрів України. Стосовно них не можуть учинятися дії, наслідком яких може бути відчуження цих корпоративних прав із державної власності. Відчуження корпоративних прав держави здійснюється відповідно до законодавства з питань приватизації.

Такі обмеження є позитивними, оскільки вони забезпечують захист інтересів держави.

Незважаючи на те що Закон України «Про управління об'єктами державної власності», прийнято для усунення недоліків, які були виявлені практикою, він також має свої недоліки:

1) стратегічні рішення стосовно управління державною власністю ухвалюються без погодження з органом законодавчої влади — Верховною Радою України (ст. 4 Закону України «Про управління об'єктами державної власності» не містить серед суб'єктів управління Верховну Раду України, а ст. 1 Закону в самому визначенні поняття управління об'єктами державної власності зазначає, що «це здійснення Кабінетом Міністрів України та уповноваженими ним органами» повноважень щодо реалізації прав держави як власника таких об'єктів);

2) Кабінет Міністрів України, що складається з представників галузевих міністерств, не завжди може бути об'єктивним стосовно переваг у наданні прав на управління корпоративними правами держави, що знаходяться у відомстві галузевих міністерств; скоріше, існує істотна загроза впливу особистого інтересу або конфлікту інтересів (ст. 5 Закону «Повноваження Кабінету Міністрів України у сфері управління об'єктами державної власності»);

3) законодавчо забезпечена система делегування функцій управління державною власністю різноманітним органам, організаціям, господарським структурам та фізичним особам на різних рівнях управління робить цей процес управління непрозорим та неконтрольованим. При цьому важко виявити зловживання, оскільки відсутній об'єктивний контроль за процедурою прийняття рішень (ст. 16 Закону «Контроль за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності, використанням державного майна»);

4) у разі прийняття рішення про приватизацію (згідно із Законом про Державну програму приватизації) функція управління пакетами акцій держави передається від Кабінету Міністрів України до ФДМУ; стосовно Кабінету Міністрів України таке рішення породжує конфлікт інтересів, особливо у разі, коли йдеться про управління значними пакетами акцій (понад 50 %), що належать державі (ст. 7 Закону «Повноваження Фонду державного майна України»).

З метою усунення цих недоліків і для того, аби зробити процес управління державною власністю більш прозорим та уникнути розмаїття органів (органи державної влади, органи місцевої влади, Фонд ФДМУ, господарські

структури, академії наук, інші особи), уповноважених управляти підприємствами або пакетами акцій підприємств, необхідна наявність насамперед у Законі України «Про управління об'єктами державної власності» чіткого розмежування компетенції органів, уповноважених управляти корпоративними правами держави.

Слід відзначити, що відносини державної власності через їх міжгалузевий характер охоплюють багато сфер, які підлягають адміністративному регулюванню. Права та обов'язки державного органу, осіб, уповноважених на управління державними корпоративними правами, мають бути гранично конкретні та виключні. Тому щодо повноважень державних органів неможливо застосовувати поняття сумісного ведення управління, а при можливому пересіченні їх функцій (що має місце в Законі України «Про управління об'єктами державної власності») слід відпрацювати процедуру їх взаємодії.

Для цього необхідно, аби конкретні функції органів державної влади були не тільки відображені в положеннях про ці органи, а й максимально узгоджені між собою. Таке узгодження функцій у Законі України «Про управління об'єктами державної власності» буде запорукою їх недублювання. Узагалі-то, стосовно компетенції органу державної влади має діяти принцип: *quod non est in actis, non est in mundo* («чого не має в документі, того не має в дійсності»).

Управління державними корпоративними правами у тих господарських товариствах, де держава має свою частку у вигляді акцій, паїв, має передаватися в управління такому державному органу, де гарантовано виключену можливість конфлікту інтересів. ФДМУ був би найбільш об'єктивним при управлінні зазначеними правами держави.

Висновки. Саме ФДМУ може стати тим органом, який дозволить удосконалити систему управління корпоративними правами держави. У цьому аспекті вважається за доцільне доповнити Закон України «Про управління об'єктами державної власності»: 1) нормою про спеціальний статус ФДМУ (статус, аналогічний НБУ, з тією лише різницею, що НБУ — скарбниця фінансова, а ФДМУ — матеріальна). Такий спеціальний статус не дозволить маніпулювати ФДМУ з боку інших органів виконавчої влади та має дати можливість більш ефективно управляти державними корпоративними правами; 2) розділом про управління корпоративними правами держави виключно професійними учасниками з управління, які пройшли акредитацію та діятимуть на підставі отриманої ліцензії. Такого учасника пропонується обирати на підставі проведеного тендеру. Це дасть можливість уникнути непрофесіоналізму та зловживань у сфері управління державними корпоративними правами.

Система взаємодії з органами виконавчої та законодавчої влади, державна політика у сфері управління корпоративними правами, конкретні механізми підвищення ефективності управління на той чи інший проміжок часу повинна встановлюватись окремим спеціальним нормативним актом, наприклад, Законом України «Державна програма з управління державними корпоративними

правами». Це дасть змогу із максимальною ефективністю управляти корпоративними правами держави.

Суттєвою особливістю реалізації корпоративних прав держави є те, що вона здійснюється за правилами, розробленими самим власником цих прав (державою), що дає йому змогу оперативно реагувати на помилки, які виявляються в процесі правозастосування.

Забезпечення стабільності функціонування такого інституту, як управління державними корпоративними правами через розроблення механізмів їх реалізації та захисту, є запорукою стабільності державної економіки в цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Погрібний Д. І. Корпоративні права держави: поняття, підстави виникнення, механізм реалізації : монографія / Д. І. Погрібний. — Х., 2009. — 168 с.
2. Закон України «Про управління об'єктами державної власності» // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 46. — Ст. 456.
3. Задихайло Д. В. Правовий господарський порядок в Україні: десятирічний досвід конституційно-правового забезпечення / Д. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук України. — 2006. — № 3 (46). — С. 143–153.
4. Семенюк В. В. Україні продавати вже нічого [Електронний ресурс] / В. В. Семенюк. — Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/interview/2006/11/27/147247.shtml>
5. Задихайло Д. В. Держава та економічне ринкове середовище: господарсько-правовий аспект / Д. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук України. — 2005. — № 3 (42). — С. 149–161.

ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОРГАНОВ, УПОЛНОМОЧЕННЫХ УПРАВЛЯТЬ КОРПОРАТИВНЫМИ ПРАВАМИ ГОСУДАРСТВА

Погребной Д. И.

Проанализирована существующая система органов и лиц, уполномоченных на управление корпоративными правами государства. Установлены определенные особенности этой системы и предложено внести некоторые изменения в законодательство с целью предотвращения злоупотреблений в этой сфере и дублирования управленческих функций в отдельных органах. В частности, предложено нормативно закрепить специальный статус Фонда государственного имущества Украины.

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

LEGAL FEATURES OF BODIES AUTHORIZED TO MANAGE BY THE STATE CORPORATE RIGHTS

Pogribnuy D. I.

Was analyzed the existing system of bodies and persons authorized to manage by state corporate rights, sets certain features of the system and suggested some changes in legislation to prevent abuses in this area and duplication of administrative functions in specific organs. In particular, the proposed regulations consolidate the special status of the State Property Fund of Ukraine.

Keywords: state corporate law, implementation of state corporate rights.

УДК 346.14:378.1

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Л. В. Гурак, здобувач

Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розкрито особливості регулювання та управління господарською діяльністю державних вищих навчальних закладів України на основі чинного вітчизняного законодавства. Запропоновано розглядати процес упорядкування господарської діяльності ВНЗ на макро- (в системі інших суб'єктів господарювання) та макрорівні (на рівні конкретного суб'єкта господарювання – державного). Зроблено висновок про те, що дворівневість системи органів управління зумовлена правовою природою майна, яке закріплене за державним ВНЗ на праві оперативного управління.

Ключові слова: державний вищий навчальний заклад, господарська діяльність, державне регулювання, управління господарською діяльністю.

Постановка проблеми. Беззаперечною є теза, згідно з якою ефективність участі державних ВНЗ у господарсько-правових правовідносинах залежить від належного регулювання та управління їхньою господарською діяльністю. У свою чергу від належної організації регулювання та управління діяльністю державних ВНЗ прямо залежать рівень підготовки фахівців, а також його господарсько-фінансовий стан.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В юридичній літературі управління господарською діяльністю державних ВНЗ не було предметом комплекс-

них досліджень. Тільки деякі аспекти цієї проблематики висвітлено у працях І. Кравець, Т. Кравцової, В. Лоскутова, К. Нілова, В. Пальчикова, В. Пашкова, Н. Саніахметової та ін. Зазначене зумовлює актуальність обраної теми.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття особливостей регулювання та управління господарською діяльністю державних ВНЗ України на основі чинного вітчизняного законодавства.

Вклад основного матеріалу. Передусім більшість учених вивчали різні аспекти управління майном як економічної, так цивільно-правової категорії, і підкреслювали його значення для функціонування відповідного господарюючого суб'єкта. Так, В. Лоскутов зазначав, що через управління реалізується здатність майна виступати в ролі інвестиційного ресурсу, джерела отримання доходу, забезпечується його найбільш раціональне використання в господарському обігу та отримання доходів (задоволення інших потреб) його власником. І, навпаки, без уміння організувати процес привласнення об'єктів власності та управляти їх використанням, без активної повсякденної діяльності, яка потребує відповідних знань, умінь та здібностей власник втрачає належні йому блага [1, с. 6]. Отже, управління господарською діяльністю чи організація найбільш раціонального, ефективного його використання майна господарюючого суб'єкта виступає основною функцією власника, становить сутність (невід'ємну складову) економічного панування над належними йому об'єктами.

Поняття «управління господарською діяльністю» в ГК України не розкривається. У ст. 22 ГК України визначено загальні особливості управління господарською діяльністю у державному секторі економіки. Натомість у ст. 12 ГК перелічуються засоби державного регулювання господарської діяльності. Таким чином, залишається нерозкритим питання про поняття, зміст та співвідношення категорій «управління господарською діяльністю» та «регулювання господарської діяльності».

Категорія «управління» досліджується багатьма науками. Економічна наука зосереджує увагу на визначеннях і характеристичні особливостей економічних аспектів управління; психологія, соціологія — на соціально-психологічних; юриспруденція — на правових. Серед усіх юридичних наук поняття «управління» є ключовим для адміністративного права.

У доктрині адміністративного права управління розглядається як функція суспільної праці, особливі відносини між людьми на правовій чи організаційній основі [2, с. 22]. Найбільш поширеним є визначення державного управління як самостійного виду державної діяльності, що має організуючий, виконавчо-розпорядчий, підзаконний характер, особливої групи державних органів (посадових осіб) щодо практичної реалізації функцій та завдань держави в процесі повсякденного і безпосереднього управління економічним, соціально-культурним та адміністративно-політичним будівництвом [3, с. 8].

Залежно від особливостей, значення галузей та сфер суспільних відносин управління може бути пов'язане з безпосереднім розпорядництвом, мати

командний характер, ґрунтуватися на імперативних приписах, заборонах, що обмежує самостійність. Проте воно може здійснюватися у формі нормативного регулювання, використання дозволів і рекомендацій, надання допомоги, сприяння та координації. При цьому превалюючого значення набуває функція державного регулювання [3, с. 9].

Термін «державне регулювання» став широко використовуватися з середини 90-х років ХХ ст. Уперше його почали вживати економісти у дослідженнях, присвячених утручанню держави у ринкову економіку. Тим самим вони підкреслювали особливість цього явища в ринковій економіці та його відмінність від існуючого в радянському суспільстві державного управління економікою [4, с. 18].

Аналіз використання терміна «державне регулювання» у науковій літературі засвідчує, що дослідники висловлюють надзвичайно широке розмаїття думок стосовно розуміння сутності цього явища [5, с. 5; 6, с. 5; 7, с. 15; 8, с. 12]. У загальній теорії права правове регулювання визначається як здійснюваний за допомогою права й усієї сукупності правових засобів юридичний вплив на суспільні відносини [9, с. 5]. Метою державного регулювання є приведення об'єкта до впорядкованого стану, тому воно наповнене організаційним змістом. О. Альохін розглядає державне регулювання у широкому та вузькому розуміннях [10, с. 456–460]. На його думку, «у широкому розумінні державне регулювання виявляється у встановленні державою загальних правил поведінки (діяльності) учасників суспільних відносин та їхньому коректуванні залежно від змінюваних умов». У вузькому розумінні державне регулювання він визнає як одну із функцій державного управління.

При цьому слід відзначити, що такий підхід до визначення державного регулювання як однієї з функцій державного управління, завдяки якій досягається необхідний стан упорядкування та сталості системи управління, є досить поширеним серед учених-адміністративістів (Т. Кравцова [11, с. 415], В. Развадовський [12, с. 177–178], Б. Райзберг [13, с. 36] та ін.). Науковці ж у галузі господарського права висловлюють протилежну позицію. Зокрема, на думку В. Пашкова, однією з функцій державного регулювання є функція управління, але не в тому розумінні, яке існувало за часів адміністративно-командної системи, тобто це не розпорядча діяльність органів державної влади щодо прямого втручання у діяльність суб'єктів господарювання, а інша форма управління ринковими процесами, без прямого втручання у діяльність зазначених суб'єктів [14, с. 109].

Слід погодитися з тими, хто вважає, що на сьогодні стосовно державного впливу на економічні відносини доцільніше вживати термін «регулювання», а не термін «управління», оскільки останнє передбачає безпосередній управлінський вплив з прямим установленням об'єктів і суб'єктів управління, кореспонденцією прав і обов'язків, адресністю управління, що в умовах ринкової економіки є не тільки надзвичайно складною справою, а й суперечить

принципам ринкової економіки та існуючому в країні правопорядку [15, с. 19–20; 16, с. 30–31].

На нашу думку, управління господарською діяльністю державних ВНЗ слід визначити як процес цілеспрямованого організуючого впливу на господарсько-правові відносини у сфері освіти, в які вступають державні ВНЗ, з метою їх ефективного функціонування та надання якісних освітніх послуг, підготовки висококваліфікованих кадрів для різноманітних сфер життєдіяльності суспільства і держави. Регулювання господарської діяльності державних ВНЗ передбачає встановлення компетентними органами державної влади умов здійснення господарської діяльності державних ВНЗ з одночасним контролем за дотриманням установлених правил, норм та застосуванням відповідальності за їх порушення.

При цьому вважаємо, що при визначенні змісту і співвідношенні понять державного регулювання та державного управління доцільно виходити з того, що йдеться про впорядкування господарської діяльності на макро- та мікрорівні. Упорядкування господарської діяльності на макрорівні, тобто в площині функціонування всіх суб'єктів господарювання, здійснюється з метою реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм за допомогою певних засобів державного регулювання, визначених ГК України, з урахуванням балансу між приватними інтересами (інтересами державних ВНЗ як суб'єкта господарювання) та публічними інтересами (суспільства, держави, викладачів, студентів). Їх умовно можна об'єднати у три основні групи: а) заходи адміністративного характеру, що встановлюють умови та обмеження на здійснення господарської діяльності, до яких передусім можна віднести ліцензування, патентування та квотування; сертифікацію та стандартизацію; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; б) економічні засоби, спрямовані на стимулювання господарської діяльності суб'єкта господарювання, — державне замовлення, надання інвестиційних, податкових та інших пільг, дотацій, компенсацій, цільових інновацій, субсидій тощо; в) організаційні засоби, до яких можна включити особливі способи розпорядження державними коштами, закупівлі за державні кошти, організаційні заходи в рамках конкурентного законодавства щодо примусового поділу суб'єктів господарювання тощо.

У свою чергу впорядкування господарської діяльності на мікрорівні передбачає управління власником конкретним суб'єктом господарювання. Так, засоби державного регулювання господарської діяльності суб'єктів господарювання визначено ГК України, а особливості управління їх господарською діяльністю регламентуються конкретним законодавчим актом, що стосується лише певного суб'єкта господарювання (див. Розділ IV Закону України «Про вищу освіту» — «Управління у галузі вищої освіти»; ст. 4 Закону України «Про транспорт» — «Органи, що здійснюють державне управління в галузі транспорту»; Розділ II Закону України «Про телекомунікації» — «Державне

управління у сфері телекомунікацій»; ст. 4 Закону України «Про лікарські засоби» — «Державне управління у сфері створення, виробництва, контролю якості та реалізації лікарських засобів» тощо.

Управління господарською діяльністю суб'єкта господарювання — це певні дії власника щодо впорядкування діяльності такого суб'єкта. При цьому компетенція власника визначається законом, статутом, положенням, установчим договором тощо. Управління може ґрунтуватися як на корпоративних відносинах, так і на безпосередньо прямих управлінських. Природу останніх й досі не визначено. Йдеться про відносини власника і створеної ним юридичної особи (наприклад, у приватному підприємстві невизначеними є управлінські відносини фізичної особи — власника та самого підприємства).

Особливості державного регулювання та управління господарською діяльністю державних ВНЗ обумовлені значенням вищої освіти в нашій країні, визнанням її пріоритетною сферою соціально-економічного, духовного та культурного розвитку суспільства. З огляду на це діє державний механізм управління вищою освітою, визначений у Розділі IV Закону України «Про вищу освіту», та застосовуються засоби державного регулювання господарської діяльності, передбачені у ст. 12 ГК України, з урахуванням особливостей правового статусу державних ВНЗ з огляду на ст. 22 ГК України.

Проблема управління господарською діяльністю державних ВНЗ передусім пов'язується тим, що вони є складною організацією, в якій одні рішення ухвалюються колективно, а інші — індивідуально, виявляються тенденції щодо конкуренції між реалізацією суспільно-державної та власної соціально-економічної мети. Постійно виявляються відбиток особистої зацікавленості керівника, нездатність передбачити повною мірою наслідки рішень, які ухвалюються.

Застосування засобів регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання передбачає їх прийняття та уведення в дію органами державного управління. Умови, обсяги, сфера та порядок застосування окремих видів засобів державного регулювання господарської діяльності визначаються ГК України та законодавчими актами шляхом виконання функцій, пов'язаних з ухваленням юридично значущих рішень для суб'єктів господарювання, з наступним контролем і наглядом за господарською діяльністю та захистом прав суб'єктів господарювання і споживачів (ст. 20 ГК України) із застосуванням примусу. Так, засобами контролю за діяльністю державних ВНЗ можна назвати державне інспектування; акредитацію навчальних закладів, ліцензування, стандартизацію та сертифікацію освітянських послуг.

Управління ВНЗ здійснюється на основі суміщення прав центральних органів виконавчої влади та керівництва ВНЗ, розмежування повноважень, поєднання єдиначальності та самоврядування, реалізації прав власника на використання свого майна. Загалом в Україні склалася складна багаторівнева система державного управління у галузі вищої освіти [17, с. 8].

Так, управління господарською діяльністю державних ВНЗ здійснюється системою суб'єктів двох рівнів: 1) системою державних органів, що здійснюють організаційно-управлінські повноваження (Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України, Фондом державного майна України, іншими центральними органами виконавчої влади), — вищий, зовнішній рівень; 2) власне державним ВНЗ як суб'єктом господарювання через уповноважених осіб, що безпосередньо управляють його господарською діяльністю (ректор, президент, директор, вчена рада), — внутрішній рівень.

У свою чергу органи державної влади, що здійснюють управління господарською діяльністю державних ВНЗ на зовнішньому рівні, можуть бути поділені на дві групи: а) органи загальної компетенції, що справляють вплив на впорядкування господарської діяльності державних ВНЗ поряд із суб'єктами в інших сферах господарювання (Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, Фонд державного майна України); б) органи спеціальної компетенції, діяльність яких безпосередньо спрямована на керівництво господарською діяльністю закладів освіти і науки (Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, інші центральні органи виконавчої влади, яким підпорядковуються конкретні державні ВНЗ). Причому між зазначеними суб'єктами існує певне ієрархічне підпорядкування (суб'єкти другого рівня мають підпорядковуватися рішенням суб'єктів першого рівня та здійснювати діяльність відповідно до приписів перших); вони використовують різні методи та засоби здійснення такого управління. Так, засобами державного регулювання господарською діяльністю державних ВНЗ є ліцензування, акредитування, квотування, державне замовлення, сертифікація та стандартизація, квотування, регулювання цін та тарифів, надання дотацій, компенсацій тощо. Їх правовими формами можуть бути нормативне регулювання, прогнозування та планування, контроль і под. Зазначені засоби і форми здійснюються за допомогою адміністративних та економічних методів. Вони суттєво відрізняються за своєю природою від тих засобів, форм та методів, що використовують власне державні ВНЗ.

Разом із тим іноді відносини між суб'єктами зазначених груп будуються не на основах підконтрольності та підзвітності, а на основі певного партнерства. Так, згідно із Законом України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» від 22 грудня 1995 р. № 493/95-ВР державний ВНЗ може виступити стороною державного контракту — виконавцем державного замовлення, наприклад, на підготовку кадрів для органів державної влади.

Крім того, залежно від об'єктів впливу можна виділити такі види управління господарською діяльністю державних ВНЗ, як майнове, освітянське, організаційне, що здійснюються певним колом суб'єктів у межах наданих їм повноважень. *Майнове управління* здійснюється державою як розпорядником майна

державного ВНЗ в особі центрального органу виконавчої влади у сфері освіти та інших центральних органів виконавчої влади, в підпорядкуванні яких перебувають державні ВНЗ. Таке управління виявляється у погодженні процедури користування та розпорядження майном державних ВНЗ. *Освітнянське управління* спрямоване на впорядкування правовідносин, пов'язаних з реалізацією стандартів та напрямів вищої освіти, програм навчання. Воно виявляється у можливості надання державному ВНЗ статусу національного, дослідницького центру тощо, наслідком чого є отримання додаткових переваг у процесі здійснення господарської діяльності. *Організаційно-господарське управління* пов'язане з упорядкуванням діяльності державного ВНЗ шляхом визначення найбільш оптимальних шляхів його функціонування (призначення керівників, розроблення і ухвалення планів розвитку, фінансового плану тощо).

У системі органів державної влади, що здійснюють регулювання та управління господарською діяльністю державних ВНЗ, важливе місце посідає Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України. Відповідно до ч. 1 ст. 18 Закону України «Про вищу освіту» цей орган визначає нормативи матеріально-технічного, фінансового забезпечення вищих навчальних закладів; здійснює державне інспектування, ліцензування та акредитацію ВНЗ незалежно від форм власності та підпорядкування, видає їм ліцензії, сертифікати; затверджує статuti підпорядкованих йому ВНЗ; погоджує статuti ВНЗ державної форми власності, підпорядкованих іншим центральним органам виконавчої влади тощо.

Законом України «Про управління об'єктами державної власності» та Положенням про Міністерство освіти і науки України, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 19 грудня 2006 р. № 1757, Кабінет Міністрів України від імені держави поклав на Міністерство здійснення відповідно до законодавства функції з управління об'єктами державної власності, що належать до сфери його управління. Зокрема, Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України — головний розпорядник коштів державних ВНЗ, що є бюджетними установами.

На підставі викладених повноважень Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України можна констатувати, що воно виступає одночасно і як орган управління, і як орган регулювання господарської діяльності державних ВНЗ. Так, воно ліцензує, атестує, акредитує, встановлює певні вимоги щодо господарської діяльності державних ВНЗ, виступаючи при цьому від власного імені на макрорівні. З другого боку, Міністерство бере на себе функції власника державного ВНЗ — держави, перетворюється на орган, уповноважений управляти конкретним державним майном (наприклад, шляхом організаційного керівництва дає згоду на відчуження майна) на мікрорівні. При цьому його функція з управління державним ВНЗ як суб'єктом господарювання від імені держави деколи поділяється з іншими органами державної влади, наприклад, Фондом державного майна України.

Висновки. У цілому з аналізу системи органів, що здійснюють регулювання та управління господарською діяльністю державних ВНЗ, можна констатувати, що правова природа майна, закріпленого за державним ВНЗ на праві оперативного управління, зумовлює дворівневість системи органів управління ним та вказує на досить обмежені повноваження суб'єкта господарювання вільно розпоряджатися таким майном для реалізації своїх статутних завдань. Пошук оптимальної системи управління господарською діяльністю державних ВНЗ є важливим завданням вітчизняних науковців.

ЛІТЕРАТУРА

1. Лоскутов В. И. Экономические и правовые отношения собственности / В. И. Лоскутов. — Ростов н/Д : Феникс, 2002. — 120 с.
2. Коваль Л. В. Адміністративне право : курс лекцій для студ. юрид. вузів та факультів / Л. В. Коваль — К. : Вентурі, 1996. — 208 с.
3. Адміністративне право : підручник / Ю. П. Битяк (кер. авт. кол.), В. М. Гаращук, В. В. Богуцький та ін. ; за заг. ред. Ю. П. Битяка, В. М. Гаращука, В. В. Зуй. — Х. : Право, 2010. — 624 с.
4. Мамутов В. К. Сближение современных систем правового регулирования хозяйственной деятельности / В. К. Мамутов // Государство и право. — 1999. — № 1. — С. 17–19.
5. Саниахметова Н. О. Регулювання підприємницької діяльності в Україні (організаційно-правові аспекти) : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.07 / Н. О. Саниахметова. — Одеса, 1998. — 35 с.
6. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Д. М. Стеченко. — К. : МАУП, 2000. — 176 с.
7. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. — К. : КНЕУ, 2000. — 316 с.
8. Нилов К. Н. Государственное регулирование предпринимательской деятельности / К. Н. Нилов. — Калининград : Изд-во Калинингр. гос. ун-та, 2001. — 142 с.
9. Алексеев С. С. Общая теория права : у 2 т. / С. С. Алексеев. — М. : Юрид. лит., 1982. — 360 с.
10. Алехин А. П. Административное право Российской Федерации : учебник / А. П. Алехин, А. А. Крамолицкий, Ю. М. Козлов. — М. : Зерцало, 1997. — 672 с.
11. Кравцова Т. М. Адміністративно-правові засади здійснення державної регуляторної політики у сфері господарювання : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.07 / Т. М. Кравцова. — Х., 2004. — 456 с.
12. Развадовський В. Й. Державне регулювання транспортної системи України (адміністративно-правові проблеми та шляхи їх розв'язання) : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.07 / В. Й. Развадовський. — Х., 2004. — 508 с.
13. Райзберг Б. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами / Б. А. Райзберг. — М. : ИНФРА-М, 2006. — 384 с.

14. Пашков В. М. Особливості правового регулювання обігу лікарських засобів : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / В. М. Пашков. — Х., 2004. — 207 с.
15. Попов И. С. Правовой механизм государственного регулирования банковской деятельности : дис. ... канд. юрид. наук / И. С. Попов. — М., 2000. — 208 с.
16. Кравець І. М. Правове становище суб'єктів організаційно-господарських повноважень : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / І. М. Кравець. — К., 2009. — 220 с.
17. Пальчиков В. І. Правові проблеми вдосконалення організації діяльності та управління у сфері освіти : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / В. І. Пальчиков. — К., 2005. — 16 с.

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Гурак Л. В.

Раскрыты особенности регулирования и управления хозяйственной деятельностью государственных высших учебных заведений на основании действующего законодательства Украины. Предложено рассматривать процесс упорядочивания хозяйственной деятельности государственных ВУЗ на макро- и микроуровне.

Ключевые слова: государственное высшее учебное заведение, хозяйственная деятельность, государственное регулирование, управление хозяйственной деятельностью.

PECULIARITIES OF THE REGULATION AND ADMINISTRATION OF THE STATE HIGH SCHOOLS ECONOMIC ACTIVITY

Gurak L. V.

Peculiarities of the regulation and administration of the state high schools economic activity according to the Ukrainian legislation in force is characterized in this article. The author proposes to determine this process on the macro level and micro level.

Keywords: state high school, economic activity, state regulation, administration of the economic activity.

УДК 346.543(477)

НЕКОМЕРЦІЙНЕ ІНВЕСТУВАННЯ — ПРОГАЛИНА У ГОСПОДАРСЬКОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ

Ю. І. Левченко, здобувач

Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено актуалізації проблематики відносин інвестування з метою досягнення соціального ефекту (некомерційного інвестування) та необхідності створення комплексного господарсько-правового механізму забезпечення інвестиційної діяльності такого типу.

Ключові слова: *інвестиційна діяльність, некомерційне інвестування, господарсько-правове забезпечення, державна підтримка некомерційного інвестування.*

Постановка проблеми. У зв'язку з активізацією глобалізаційних процесів, посиленням конкуренції, переходом до економіки інноваційного типу, а також загостренням екологічних і соціальних проблем останнім часом питанню некомерційної інвестиційної діяльності приділяється підвищена увага.

Фактично відбувається переосмислення значення інвестиційної діяльності: замість традиційного сприйняття інвестування як діяльності, спрямованої на отримання прибутку від виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг, на першому плані з'являється уявлення про інвестиційну діяльність як джерело зростання суспільного добробуту, що реалізується на засадах іншої мотивації.

Так, згідно зі ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Подібне тлумачення категорії «інвестиція» міститься і в Законі України «Про режим іноземного інвестування»: іноземні інвестиції — цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зазначено, що іноземні інвестиції — всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються іноземними суб'єктами господарської діяльності в Україні, в результаті чого створюється прибуток (дохід) чи досягається соціальний ефект. У цьому разі об'єкт інвестування чітко не вказується.

У Податковому кодексі України визначено, що інвестиція — це господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних

активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти чи майно. Слід зазначити, що Податковий кодекс України уникає розподілу інвестування за критерієм його мети.

У цілому зазначені тлумачення основного терміна ілюструють доволі прагматичний підхід до потенційного інвестора з боку Української держави. Зрозуміло, що досягнення соціального ефекту є основною з пріоритетних цілей державної економічної політики, однак для інвестора чи не єдиною метою його діяльності є отримання прибутку.

На сьогодні одним з пріоритетних напрямів економічної політики держави згідно з ГК України є інвестиційна політика — діяльність, спрямована на створення господарюючим суб'єктам необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів і здійснення контролю за ним.

Кардинальні зміни суспільно-економічного устрою України зумовлюють необхідність залучення відповідних майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Правове регулювання діяльності, яка пов'язана з інвестиціями, здійснюється відповідно до норм ГК України та Закону України «Про інвестиційну діяльність». Так, у них сформовано основний категоріальний апарат у цій сфері, а саме — визначено інвестиційну діяльність, особливості правового статусу її суб'єктів та учасників, форми та правовий режим здійснення тощо.

Особливу увагу слід звернути на те, що неврегульованість соціальних інвестицій часто призводить до того, що результати неприбуткового інвестування не прогнозуються, внаслідок чого виникають негативні явища, а не позитивний соціальний ефект. У деяких випадках результат таких інвестицій суттєво відображається на національній безпеці України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Слід визнати, що інвестиційна тематика давно привертає до себе увагу вчених-господарників. Цим питанням комплексно займалися, зокрема, О. Вінник, Д. Задихайло, Р. Шишка. Окремі аспекти інвестиційної діяльності були розглянуті у роботах О. Кібенко, Л. Таран, В. Поєдинок, О. Зельдіної, В. Кухаря, В. Кудрявцевої, Ю. Полатая. У той же час проблематика саме інвестування з метою досягнення соціального ефекту не отримала достатньої уваги та комплексного вивчення.

Формулювання цілей. Важливість питання неприбуткового інвестування зумовлена тим, що воно може суттєво впливати на ситуацію у сферах освіти, професійної підготовки, охорони здоров'я, наукових досліджень, культури, виховання молоді тощо.

Стан справ саме у цих сферах громадського життя є важливим чинником оцінювання населенням ефективності діяльності державної влади. У зв'язку

з цим особливою актуальності набуває питання розроблення заінтересованими сторонами концептуальних підходів до неприбуткового інвестування як соціального явища та об'єкта регулятивної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Зазначені питання необхідно розглянути в ракурсі спрямування соціальних інвестицій на розв'язання найбільш актуальних проблем суспільства.

Самостійними формами діяльності компетентних органів у сфері соціального інвестування, що потребують адекватного правового закріплення і створення механізмів реалізації, на нашу думку, мають стати такі.

По-перше, розроблення і прийняття концепції залучення та стимулювання неприбуткових інвестицій, в якій особливе місце має посідати перелік пріоритетних напрямів інвестування та конкретних об'єктів соціальної сфери. Їх інвестування повинно отримати максимальну підтримку з боку держави та органів місцевого самоврядування.

На нашу думку, ця концепція обов'язково має передбачати комплекс таких правових засобів:

- визначення пріоритетного спеціального режиму залежно від сфер соціального інвестування та обсягів здійснюваних інвестицій;
- налагодження системи правового захисту як реципієнтів, так і інвесторів, надання останнім конкретних пільг та гарантій з боку держави;
- створення розвиненої інфраструктури у сфері соціального інвестування за допомогою визначення чіткої системи її учасників та договірних відносин, що виникатимуть між ними;
- розроблення та прийняття спеціального вітчизняного законодавства з питань некомерційного інвестування;
- вдосконалення механізму державного регулювання соціальних інвестицій, що передбачає створення чіткої системи регіональних органів.

Крім того, на підставі запропонованої концепції слід розробити конкретні державні та місцеві програми з питань розвитку неприбуткового інвестування.

Саме інвестиційні програми, які передбачають комплекс узгоджених заходів за цілями, строками, ресурсами та виконавцями у масштабах певної території та галузі соціальної сфери, що спрямовані на вирішення комплексу соціальних потреб, є логічним продовженням діяльності органів державної і місцевої влади, що спрямовані на подолання перешкод організаційно-правового, економічного та інформаційного характеру в цій сфері.

Ураховуючи низький рівень активності громадян у розв'язанні соціальних проблем громади та обмеженість інвестицій, спрямованих на реформування та розвиток соціальної сфери в Україні, інноваційність даної пропозиції полягає у тому, що програмою може плануватися впровадження комплексної системи залучення та ефективного використання соціальних інвестицій як інструменту єднання зусиль громади для процвітання міста, на основі фор-

мування пакету пріоритетних проблем та розвитку механізмів міжсекторного співробітництва, спрямованого на поліпшення життєвих умов та розв'язання проблем місцевих громад.

Отже, у переліку заходів з реалізації розробленої інвестиційної програми має передбачатися таке:

- визначення пріоритетних проблем конкретної територіальної громади. При цьому під соціальною проблемою слід розуміти незадоволені повністю чи частково потреби та інтереси територіальної громади або її окремих складових, що сформульовані в загальному вигляді як певне соціальне завдання, що потребує вирішення;

- упровадження механізму соціального замовлення на рівні міської ради. Соціальне замовлення як організаційно-правова форма взаємодії органів місцевого самоврядування з некомерційними організаціями застосовується з метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів для розв'язання соціальних проблем, залучення додаткових ресурсів у соціальну сферу, підвищення адресності та масовості надання соціальних послуг, адекватного перерозподілу соціальної відповідальності між владою та громадою, підвищення довіри населення до влади.

Будучи механізмом розв'язання соціальних проблем, соціальне замовлення застосовується, як правило, у тих галузях соціальної сфери, гострота соціальних проблем в яких є максимальною.

Засадами, на яких має базуватися механізм соціального замовлення, можуть виступати пріоритетність соціальних проблем, що розв'язуються із застосуванням соціального замовлення; комплексність у підході до розв'язання соціальних проблем; поєднання бюджетного та іншого цільового фінансування; конкурсність у визначенні виконавців; гласність та відкритість усіх процедур; широка опора на громадські ресурси; поєднання ініціативи виконавців з їх відповідальністю за додержання умов соціального контракту;

- акумулювання ресурсів різних рівнів з метою проведення конкурсу проектів, спрямованих на розв'язання пріоритетних проблем територіальної громади;

- проведення конкурсу інвестиційних проектів, спрямованих на розв'язання пріоритетних проблем територіальної громади за рахунок бюджетних та залучених коштів;

- підбиття підсумків та аналіз отриманих результатів.

У змісті таких муніципальних програм також обов'язково мають бути визначені процедура підготовки конкретного соціального замовлення, порядок укладення відповідного контракту та процедура організації належного виконання соціального замовлення.

По-друге, необхідно сформувати в системі органів виконавчої влади певний координаційний орган, а саме Агенцію з питань залучення соціальних

інвестицій, метою роботи якої будуть моніторинг і оцінювання здійснюваних в Україні соціальних інвестицій, причому як на рівні окремих підприємств та галузей, так і на загальнонаціональному рівні.

Здійснюваний в результаті цього аналіз стану некомерційної інвестиційної діяльності надасть можливість вносити необхідні законодавчі пропозиції до Кабінету Міністрів України, що стосуються визначення пріоритетності тих чи інших напрямів некомерційного інвестування, підвищення ефективності витрачання ресурсів на соціальні цілі, виявлення поточних проблем у цій сфері та звернення громадської уваги до практики соціально відповідального ведення бізнесу.

У зв'язку з цим актуальним стає виділення коштів організаціями на суспільнокорисні цілі — так зване корпоративне соціальне інвестування. Цей вид інвестування є складовою соціальної відповідальності бізнесу (КСВ), своєрідним зобов'язанням компанії діяти економічно, соціально та екологічно виправданими методами з урахуванням інтересів усіх заінтересованих сторін: інвесторів, клієнтів, працівників, партнерів, територіальних громад та громадськості в цілому.

Як правило, корпоративні соціальні інвестиції розглядаються як складові програми зв'язків із громадськістю, спрямовані на розширення зовнішніх контактів та створення сприятливого іміджу фірми.

Метою діяльності запропонованої нами Агенції у даному напрямку мають бути розвиток механізмів залучення та ефективного розподілу коштів господарюючих структур для реалізації програм корпоративного соціального інвестування, інформаційно-методична, консультативна та технічна підтримка підприємств, установ та організацій, що діють у напрямку соціального інвестування.

По-третє, практично корисною є фіксація на законодавчому рівні обов'язкової процедури ведення реєстру здійснюваних проектів соціального інвестування як на загальнонаціональному, так і на місцевому рівнях. Метою ведення такого реєстру є контроль за діяльністю інвесторів, моніторинг її результативності, соціально-етичного оцінювання та спрямованості.

По-четверте, необхідно визначитися на нормативно-правовому рівні із змістом засобів стимулювання процесу залучення інвестицій, спрямованих на досягнення соціального ефекту. На наш погляд, ними можуть бути:

а) заходи інформаційного забезпечення діяльності інвестора, в тому числі через розміщення соціальної реклами;

б) передання на пільгових умовах у тимчасове користування певних об'єктів державної та комунальної власності;

в) встановлення адміністрування некомерційної інвестиційної діяльності в режимі «найбільшого сприяння»;

г) спільне фінансування інвестором та органами місцевого самоврядування проекту неприбуткового інвестування з урахуванням пріоритетності його суспільнокорисного значення.

Отже, з огляду на фактичну нерегульованість некомерційної інвестиційної діяльності виникає необхідність у розробленні та ухваленні спеціалізованого вітчизняного законодавства у цій сфері у вигляді окремого Закону «Про неприбуткове інвестування в Україні».

У змісті цього акта мають бути чітко визначені правова природа некомерційного інвестування, особливості правового режиму здійснення соціальних інвестицій на території України, засоби стимулювання залучення неприбуткових інвестицій — гарантії, пільги, порядок укладення відповідних інвестиційних договорів та перелік їх типових умов, а також конкретні заборони та відповідальність сторін.

У той же час доцільним є створення пакету нормативно-правового забезпечення регулювання некомерційної інвестиційної діяльності й на регіональному рівні шляхом ухвалення органами місцевого самоврядування відповідних рішень.

Розбудова в Україні сучасної ефективної системи управління соціальним розвитком спонукає місцеву владу все більше залучати мешканців до розв'язання проблем громади. За таких умов з'являється потреба у справжніх публічних політиках, здатних вести діалог з громадою та в нових формах співпраці влади з недержавними організаціями і бізнес структурами.

Трансформація українського суспільства виявила низку соціальних проблем, які вимагають невідкладного розв'язання, на локальному рівні. Здійснення комплексу заходів з розв'язання соціальних проблем належить до компетенції органів місцевого самоврядування.

Розширення ринку соціальних послуг сприяє появі нових громадських недержавних організацій, які готові брати активну участь у соціальних перетвореннях. Загальновідомо, що ефективність діяльності органів влади підвищується у тому разі, якщо вона підкріплюється активністю самих мешканців, їх ініціативою та самостійністю. Реалізуючи конституційне право на свободу об'єднань, громадяни активно діють у тих сферах життя, які раніше вважалися прерогативою держави.

Якісне здійснення соціальних перетворень, за які несе відповідальність місцева влада, складається з трьох передумов:

- акумулювання та ефективне використання ресурсів громади;
- залучення громади до визначення пріоритетних напрямів розвитку;
- відпрацьованість механізмів співпраці місцевої влади з різними секторами суспільства у розв'язанні пріоритетних соціальних проблем.

Пріоритетними напрямками місцевої політики у соціальній сфері мають стати: створення і реалізація механізму забезпечення зв'язку органів влади з членами територіальної громади; поліпшення умов життєзабезпеченості населення міста; соціальна допомога найбільш уразливим верствам населення.

Висновки. З метою досягнення поставлених цілей вельми необхідною є стратегічна співпраця влади з «третім (некомерційним) сектором економіки», що пояснюється такими причинами.

По-перше, організації третього сектору об'єднують активних громадян та інші ресурси, у тому числі фінансові, які можуть бути використані в ході розв'язання тих чи інших проблем, визначених як пріоритетні на певному етапі.

По-друге, організації третього сектора як певні структури, відіграють роль посередників між окремими громадянами і соціальними та урядовими інститутами у вирішенні питань, які є спільними для груп осіб, що об'єдналися у такі організації.

По-третє, іноді успіх або невдача багатьох корисних справ, які ініціюють органи місцевого самоврядування, залежить від тієї позиції, яку займають організації третього сектору.

НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ — ПРОБЕЛ В ХОЗЯЙСТВЕННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ УКРАИНЫ

Левченко Ю. И.

Посвящено актуализации проблематики отношений инвестирования с целью достижения социального эффекта (некоммерческого инвестирования) и необходимости создания комплексного хозяйственно-правового механизма обеспечения инвестиционной деятельности этого типа.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность; некоммерческое инвестирование; хозяйственно-правовое обеспечение; государственная поддержка некоммерческого инвестирования.

UNCOMMERCIAL INVESTMENT ACTIVITIES — GAP IN THE NATIONAL BUSINESS LEGISLATION

Levchenko Y. I.

The article deducated of the actual problems of development legislation in sphere of uncommercial investment activities and different forms of the state maintenance.

Keywords: investment activities; uncommercial investment; bussines law regulation; state maintenance of uncommercial investment activities.

УДК 346.543:347.734

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ ПИТАННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ УКРАЇНИ

А. М. Харченко, здобувачка

Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто господарсько-правові питання активізації інвестиційного кредитування банками України в контексті активізації банківських інвестицій у реальний сектор економіки.

Ключові слова: *інвестування, інвестиційні банківські операції, кредитування, банківська установа, державне регулювання банківської діяльності.*

Постановка проблеми. Інвестиційна криза в Україні, яка має затяжний характер, настирлива потреба економіки у фінансових ресурсах, нагромаджених населенням і банками, вимагають залучення коштів в інвестиційні процеси. Очевидною є роль банківської системи України у забезпеченні економіки країни інвестиційними коштами.

У міру скорочення обсягів бюджетного фінансування економіки України роль банківських інвестицій у забезпеченні глибоких структурних перетворень інвестиційної сфери неухильно зростатиме, а сама банківська система має бути готовою до здійснення великомасштабних інвестицій, у тому числі безпосередньо у виробництво, бо банківські інвестиції тісно взаємопов'язані з грошовим сектором економіки. Зрештою, на практиці абсолютної рівноваги економічної системи не може бути досягнуто, але відносна збалансованість розвитку окремих елементів економічного організму мусить постійно підтримуватися.

Як похідне поняття категорії «інвестиції», банківські інвестиції акумулюють у собі суттєві властивості інвестицій узагалі, хоча вони одночасно характеризуються і специфічними формами свого вияву. Тому дослідження економічного змісту банківських інвестицій неможливе без взаємопов'язаного і взаємозумовленого розгляду їх на тлі розкриття суттєвих ознак деяких загальних категорій інвестиційних відносин. Слід зауважити, що для сучасного розуміння банківських інвестицій доцільно також проаналізувати діалектику наукових підходів до розкриття змісту, форм, методів та принципів руху інвестицій в економіку як вкладень капітального характеру.

В Україні неможливо домогтися більш-менш рівномірного підйому економіки, спираючись лише на останні досягнення науково-технічного прогресу, — на це просто не вистачить фінансових ресурсів. Забезпечити динамізм

усього народного господарства при обмежених ресурсах, можна тільки використовуючи всі технічні засоби, прогресивні стосовно рівня розвитку виробничих сил.

У справі підтримання структурних перетворень слід виходити з принципу фінансового підтримання насамперед життєздатних виробничих структур, підприємств і організацій, що вже адаптувалися до нових реалій економічного життя, здатні ефективно використовувати ресурси і на цій основі протягом найкоротшого часу збільшити обсяги виробництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Банківська інвестиційна діяльність у переважній більшості випадків аналізувалася в економічних дослідженнях. Розгляд теми цієї статті є актуальним та потребує подальшого дослідження.

Зміст, форми реалізації та основні форми закономірності правового статусу Національного банку України розглядав В. Кротюк. Правові аспекти регулювання діяльності банків при фінансових кризах відмічені в працях С. Глібка. Правові сторони банківського внеску в іноземній валюті досліджував Є. Карманов.

Формулювання цілей. Метою статті є розгляд інвестицій та їх ролі в умовах трансформації економічної системи України; комплексний аналіз виконання інвестиційних операцій банками України; шляхи вдосконалення банківських інвестицій на сучасному етапі розвитку банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. У загальному обсязі інвестицій більшості підприємств України переважають реальні інвестиції у вигляді капітальних вкладень. Що ж стосується інвестицій у фінансові активи, то їхня частка є несуттєвою, оскільки більшість директорів підприємств намагаються уникнути концентрації акцій у руках великих зовнішніх інвесторів (у тому числі банків) під час розміщення акцій.

Включаючись у ринкові відносини, банківська система як інвестиційний посередник акумулює величезні маси тимчасово вільних грошових капіталів господарств і грошові вклади населення через поточні рахунки, депозитні вклади, депозитні і ощадні сертифікати, банківські векселі та їх акцепт, через використання інших різноманітних грошово-кредитних і фінансових інструментів залучення коштів. Усе це свідчить про великий інвестиційний попит банківської системи на грошові ресурси. Створення ж великих грошових фондів виступає як економічна передумова формування інвестиційного потенціалу банків і банківської системи в цілому.

Завдяки банківським інвестиціям забезпечується переливання грошових капіталів від одних суб'єктів інвестиційних відносин (інвесторів, кредиторів) до інших (позичальників), що сприяє вирівнюванню норм прибутку між різними сферами підприємницької діяльності і створює об'єктивні умови для реалізації тенденції формування середньої норми прибутку в народногосподарській системі.

Закон України від 20 березня 1991 р. «Про банки та банківську діяльність» (в редакції Закону від 7 грудня 2000 р.) визначив одного з основних учасників інвестиційного процесу — банк, надавши йому можливість здійснення широкого кола операцій, пов'язаних з інвестиційною діяльністю: залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб, випуск цінних паперів, їх придбання та продаж, лізингові, факторингові та довірчі операції.

Банківський кредит на інвестиційні потреби можуть надавати як спеціалізовані (інвестиційні, інноваційні та іпотечні), так і універсальні комерційні банки.

Відповідно до законів України «Про банки і банківську діяльність» і «Про цінні папери та фондову біржу» банки можуть здійснювати свої інвестиційні операції через випуск та обіг цінних паперів, а також комісійну та комерційну діяльність із цінними паперами (наприклад, торгівля цінними паперами через третіх осіб, розміщення емісійних цінних паперів третіх осіб), надавати послуги зі зберігання цінних паперів, здійснювати депозитарний облік і ведення розрахунків за операціями з цінними паперами, а також інші операції з цінними паперами згідно з чинним законодавством України.

Разом із цим, аналізуючи різноманітні дефініції категорій інвестиційних відносин, вважаємо, що, як і будь-які загальнонаукові визначення, вони не є повними і вичерпними. Це цілком закономірно для визначення різноманітних за складом категорій і явищ інвестиційних відносин в економічній науці і соціально-виробничій практиці.

Як похідне поняття категорії «інвестиції», банківські інвестиції акумулюють у собі суттєві властивості інвестицій взагалі, хоча вони одночасно характеризуються і специфічними формами свого вияву. Тому дослідження змісту банківських інвестицій неможливе без взаємопов'язаного і взаємозумовленого розгляду їх на тлі розкриття суттєвих ознак деяких загальних категорій інвестиційних відносин. Слід зауважити, що для сучасного розуміння банківських інвестицій доцільно також проаналізувати діалектику наукових підходів до розкриття змісту, форм, методів та принципів руху інвестицій в економіку як вкладень капітального характеру.

У сфері інвестиційних відносин категорії «банківські інвестиції» і «нагромадження» реалізують системний зв'язок у вигляді потоків суспільного відтворення, які так чи інакше ведуть до нагромадження. У зв'язку з цим важко не погодитись із поглядами деяких учених-економістів на процес нагромадження грошових ресурсів, який не входить в інвестиційну діяльність, але є його передумовою. Банківські інвестиції у цій системі проходять низку метаморфоз, які лежать в основі інвестиційної діяльності суб'єктів інвестиційних відносин. Закономірності нагромадження, які є передумовами інвестиційної діяльності різних суб'єктів власності, формують обсяг і динаміку

вкладень інвестиційних ресурсів, включаючи банківські, як економічних процесів. Інтенсивність цих процесів вимірюється у часі і характеризує рівень ділової активності, а також ринкової кон'юнктури.

Потреба залучення коштів в економіку створює об'єктивні передумови для активного залучення банківських інвестицій на тривалі строки перш за все у структуровизначальні і фондостворювальні галузі економіки. Разом з тим у сучасних умовах інфляційне переповнення каналів грошового обігу грошовими ресурсами справляє негативний вплив на напрямок грошових потоків банківських інвестицій, виступає стримуючим чинником довгострокових банківських інвестицій і чинником збільшення не тільки ризику неповернення банківських інвестицій, а й знецінення банківського капіталу.

Включаючись у ринкові відносини, банківська система як інвестиційний посередник акумулює величезні маси тимчасово вільних грошових капіталів господарств і грошові вклади населення через розрахункові, поточні рахунки, депозитні вклади, депозитні і ощадні сертифікати, банківські векселі та їх акцептування, через використання інших різноманітних грошово-кредитних і фінансових інструментів залучення коштів. Усе це засвідчує великий інвестиційний попит банківської системи на грошові ресурси. Створення ж великих грошових фондів виступає економічною передумовою формування інвестиційного потенціалу банків і банківської системи в цілому.

Взаємодіючи з процесами залучення грошових коштів і формування банківського капіталу, банківські інвестиції, здійснюються, як правило, не тільки виходячи із розрахунку отримання доходу в майбутньому у вигляді прирощення вартості (відсотку) на вкладений капітал банку, а й повернення вартості цього капіталу після певного проміжку часу. У цьому і полягає одна з особливостей функціонування банківських інвестицій як економічної категорії.

Практика показує, що об'єкти інвестиційної діяльності банків відрізняються з точки зору закономірностей їх відтворення. Однак економічний сенс аналізу ланцюжка метаморфоз банківських інвестицій, переважно у грошовій формі, полягає в тому, аби розкрити джерело отримання доходу від вкладень у різні об'єкти інвестиційного попиту (інвестиційні товари) з метою створення матеріальних умов для підприємницької діяльності. Банківські інвестиції здатні вкладатися через обмін на ринку інвестиційних товарів.

Таким чином, банківські інвестиції опосередковують процес фінансування (кредитування) капіталовкладень або іншої форми вкладень у реальні активи інвестиційних товарів безпосередньо для обслуговування процесу відтворення. Вони характеризуються пропозицією грошових фондів з боку банківської системи, котра виступає як продавець, і попитом на ці фонди з боку потенційних учасників інвестиційної діяльності, які виступають у ролі покупців банківських інвестицій. На цьому ринку формуються попит і пропозиція на банківські кредити, портфельні та інші інвестиції банківських установ. Але для сучасних банківських інвестицій характерним є переважання

у них кредитної форми, що зумовлено відносно слабким розвитком ринку цінних паперів.

Нині перед банками стоїть актуальне завдання збереження і примноження грошових коштів своїх клієнтів. Кредитні ресурси використовуються банком по-різному і з відомим ступенем ризику. Затяжна інфляція першої половини 90-х років ХХ ст., крім високих доходів, забезпечила українським банкам можливість недбало ставитися до проблеми «поганих» боргів. Прострочена заборгованість швидко знецінювалася. Свідомо йдучи на ризик при розміщенні грошових коштів, керівники банків часто не готові додатково залучати грошові кошти, бо залучення цих грошових коштів і ризик при їх розміщенні призводять до збільшення зобов'язань банку, що в свою чергу при ризиковій політиці може призвести до банкрутства. Виходячи з неведеного, кожний банк для залучення грошових коштів має розробляти свою концепцію розміщення грошових коштів у високодохідні, але безризикові операції і фондові інструменти.

Одним з основних елементів розміщення грошових коштів має стати інвестиційний банківський портфель.

Банк як інституційний інвестор здійснює різноманітні передбачені законодавством операції з цінними паперами. Об'єднуючи кошти вкладників (фізичних і юридичних осіб), банк шукає можливість їх розміщення у дохідні цінні папери. Сформувані інвестиційний банківський портфель — це означає зібрати воедино придбані в ході активних операцій фондові інструменти.

Дохід, отриманий банком від свого інвестиційного портфеля, повинен сприяти виконанню зобов'язань перед вкладниками і клієнтами. Таким чином, створюючи інвестиційний портфель і вкладаючи кошти у різні фінансові інструменти, банк намагається покрити частину своїх відсоткових витрат. Частина, що залишилася, має покриватись за рахунок доходів від кредитування реального промислового сектору, комісійних та інших операцій.

Активні операції банку, пов'язані з кредитуванням, не завжди можуть задовольняти вимогу про мінімізацію ризику. У разі, коли банк використовує для довгострокового кредитування «короткі пасиви», він зменшує свою ліквідність.

Є багато напрямків розміщення вільних коштів банку, причому не тільки з метою отримання великого доходу і мінімального зниження ліквідності, а й для здійснення диверсифікації ризику втрат від тих чи інших інвестицій.

Зменшення рівня інфляції призведе до збільшення попиту на середньостроковий і довгострокові кредити. Короткострокові кредити приносятимуть дедалі менше доходів.

Розвиток середньострокового кредитування дасть змогу банку ввійти в новий період української економіки, коли його прибутковість визначатиметься роботою з реальним сектором економіки.

Зменшення вартості ресурсів при зміні строку їх залучення вимагатиме від банку зниження питомої ваги зобов'язань до запитання і підвищення частки платних строкових зобов'язань.

Розвиток фондового ринку в Україні ставить нові вимоги у сфері планування інвестиційної діяльності. На відміну від кредитної політики банку портфель цінних паперів наділено великою ліквідністю і мобільністю, які дають змогу інвестору в разі необхідності конвертувати фінансові інструменти в грошові кошти. У межах інвестиційного портфеля банк може дозволити собі використати короткостроковий депозит для операцій на фондовому ринку.

В умовах стрімкого розвитку ринку, чому, як правило, відповідає достатньо високий рівень інфляції і ризику, очікування інвесторів будуються на можливості отримання максимальної дохідності. Завдання формування портфеля зводиться до пошуку такого розподілу інвестованої суми між фінансовими інструментами, коли після закінчення строку «життя» портфеля можлива (за найсприятливіших обставин) дохідність буде максимальною. Отже, цільову функцію завдання формування портфеля треба визначити як максимізацію його можливої дохідності після закінчення строку його «життя».

Слід зазначити, що портфельне інвестування дозволяє поліпшити умови інвестування, надавши сукупності цінних паперів такі інвестиційні характеристики, які недосяжні з позиції окремо взятого цінного паперу і можливі тільки при їх комбінації. Тільки в процесі формування портфеля досягається нова інвестиційна якість із заданими характеристиками. Таким чином, портфель цінних паперів є тим інструментом, за допомогою якого інвестору забезпечується потрібна стійкість доходу при мінімальному ризику.

Отже, при здійсненні своєї інвестиційної стратегії банки можуть орієнтуватися на різні цільові настанови: отримання більш чи менш високого і стабільного поточного доходу або дивідендів, зростання вартості самих цінних паперів, тобто збільшення вкладеного капіталу; нарешті, можливе поєднання обох цілей.

Ефективність діяльності банків значною мірою визначається двома головними чинниками: стабільністю ресурсів та ціною їх залучення і запозичення. Чим вони стабільніші, з більш визначеним строком перебування в розпорядженні банку, тим результативнішим може бути їх розміщення. Але, з другого боку, стабільніші ресурси дорожчі, їх підвищена ціна (ставка залучення) здатна поглинути значну частину доходів. Отже, проблема пошуку дешевих ресурсів, які відповідали б вимогам щодо стабільності, постає перед кожним банком.

Важливу роль у розв'язанні проблеми пошуку стабільних і досить дешевих грошей відіграє формування депозитів до запитання чи залишків коштів на поточних рахунках клієнтів. Значущість використання цієї складової ресурсів є загальноновизнаною, однак відсутні кількісні залежності і моделі, які б описували процеси трансформації ресурсів.

Треба зазначити, що ресурси банку за критерієм керованості розглядаються, з одного боку, за характером надходження, а з другого — за характером їх залучення в активи банку. Розміщення всіх ресурсів в активи є результатом

управління банківського персоналу, але залежно від якості цього управління за інших рівних умов можливі різні результати. Формування ж ресурсів, характер надходження і порядок вилучення з банку визначають їх керованість як здатність впливати на зміну обсягу і строків перебування коштів ресурсів банку в його розпорядженні.

У теорії банківського менеджменту ресурси банку за прогнозованістю динаміки їх формування поділяються на постійні, стабільні та некеровані. Постійні ресурси — це капітал банку в грошовій формі, тобто капітал за винятком коштів, вкладених у матеріальні та нематеріальні активи, а також його частина, зв'язана у резервах. Ці ресурси передаються банку його акціонерами (учасниками) для ведення банківської діяльності без обмеження у строках використання, і тому є їх постійною складовою. Вони не можуть бути вилучені з капіталу банку без встановлених Національним банком України обмежень.

До стабільних ресурсів відносять строкові депозити юридичних і фізичних осіб та позикові кошти, отримувані від інших банків у вигляді міжбанківських кредитів або в результаті емісії та розміщення цінних паперів власного боргу. Оскільки строки перебування цих ресурсів у розпорядженні банку визначено, є змога розміщувати їх у найдохідніші строкові активи з урахуванням диверсифікованості портфеля активів і оптимізації параметрів «ризик — прибутковість». Стабільні ресурси банку, які знаходяться в його розпорядженні протягом досить тривалих періодів, називають «довгими» грошима. Це цілком обґрунтовано, оскільки тривале перебування під впливом банківського менеджменту є їх важливою перевагою, — це дає змогу не тільки отримувати досить високі доходи, а й підтримувати у необхідних межах ліквідність балансу банку, адже строкові зобов'язання власники коштів можуть вимагати тільки по закінченні зазначених у договорах строків. Це у свою чергу визначає стабільність ресурсів банку, можливість їх ефективного розміщення та надійність самої установи.

Однак «довгі» ресурси є коштовними — відсоткові ставки за ними досить високі. Небезплатний і банківський капітал — вимоги акціонерів (учасників) щодо нього дуже істотні: по-перше — це дивіденди, по-друге — вимоги щодо капіталізації прибутку та отримання великими акціонерами додаткових доходів з використанням переваг розпоряджатися банківськими коштами, у тому числі у рамках обмежень чинного законодавства. Отже, ресурси банку, які складаються з капіталу та строкових залучених і позикових коштів, дають змогу сформуванню найдохідніших строкових активів, але їх висока ціна поглинає значну частину доходів і обмежує можливості нарощування прибутку.

До нестабільних ресурсів банків відносять кошти до запитання, тобто гроші клієнтів на їх рахунках (поточних, розрахункових, бюджетних, кореспондентських рахунках «Лоро»). Вони поповнюються залежно від надходжень і зменшуються залежно від потреби клієнта. Для банку щоденний залишок коштів на кожному такому окремому рахунку є величиною випадковою, яка змінюється

від нуля до максимальної величини коштів на рахунку залежно від індивідуальних особливостей діяльності клієнта. Депозити до запитання на окремих рахунках нестабільні — кошти їх власники можуть вимагати у будь-який час, і тому говорити про керованість, розміщення конкретного депозиту до запитання у строкові активи не доводиться. Депозити до запитання на окремих клієнтських рахунках формуються як «короткі» і нестабільні ресурси.

Однак депозити до запитання в їх сукупності за всіма зобов'язаннями банку створюють поточні пасиви, які відкривають якісно нові можливості для розміщення цих коштів у строкові активи. З огляду на випадковий характер зміни залишків на кожному з рахунків і неможливість «обнуління» одночасно всіх рахунків при нормальній роботі банку поточні пасиви в сукупності створюють постійну, незнижувану частину коштів, яка використовується банками як стабільна складова ресурсів. Так частина «коротких» коштів до запитання трансформується в «довгі» ресурси. Вивчення процесів формування стабільної, постійної частини поточних пасивів і теоретичне обґрунтування розрахунку їх значень підтверджують можливість і доцільність їх використання як керованих ресурсів при збереженні стабільності клієнтської бази банку та стійких оборотів на поточних рахунках клієнтів.

Важливою особливістю цієї частини поточних пасивів є те, що при якісних характеристиках, схожих з характеристиками керованих, тобто «довгих» ресурсів, вони є дешевими, оскільки юридичним особам за депозитами до запитання банки сплачують зазвичай до двох відсотків річних (щоправда, іноді з метою залучення клієнтів на розрахунково-касове обслуговування і нарощування обсягів поточних пасивів практикують і підвищення цих ставок — до 10 відсотків річних). Залучення на розрахункове обслуговування якомога більшої кількості клієнтів (особливо зі значними середніми залишками коштів на їх поточних рахунках) збільшує відносно стабільну частину поточних пасивів, оскільки величина їх умовно постійної частини прямо залежить від кількості клієнтів і середнього значення (математичного очікування) залишків коштів на їх рахунках. У міру збільшення загальної величини поточних пасивів зростає й величина їх умовно постійної частини.

Природно, що постійність цієї складової поточних пасивів є досить відносною. Вона залежить від кількості клієнтів, рівня ділової активності в державі, конкретному регіоні, оборотів на рахунках та інших чинників, у тому числі сезонності. Однак грамотний банківський менеджмент забезпечує не тільки підтримку рівня стабільної частини поточних пасивів, а й прогнозування динаміки обсягів поточних пасивів та можливих змін їх стабільної частини, що прирівнює цю складову банківських коштів до керованих, але дешевих ресурсів, здатних формувати значний прибуток.

Поточні пасиви складаються з двох різних частин. Перша — стабільна, представлена умовно постійною їх частиною. Друга — змінна, чи «пульсуюча», частина поточних пасивів, — не підлягає самостабілізації внаслідок

взаємодії депозитів до запитання як сукупності випадкових величин і зберігає свою нестабільну, випадкову природу. Причому банк не може заздалегідь визначити конкретну величину «пульсуючих» пасивів, яка фактично складається на кінець кожного банківського дня. Процес формування поточних пасивів засвідчує, що банк може розмістити наявні в його розпорядженні «пульсуючі» ресурси (які непередбачено з'явилися на кінець банківського дня понад рівень, необхідний для підтримання ліквідності) на міжбанківському короткостроковому ринку як кредити овернайт (МБК акт) і одержати відповідний дохід.

Однак різниця у процентних ставках за короткостроковими міжбанківськими кредитами та строковими активами змушує шукати можливості для нарощування керованих ресурсів. За тимчасової відсутності чи при дефіциті коштів у межах цього рівня їх можна поповнити або перекрити дефіцит за рахунок відповідних запозичень на короткостроковому міжбанківському ринку (МБК пас). Причому на величину АК збільшуються «довгі» ресурси для кредитування суб'єктів господарювання та фізичних осіб і відповідно зменшуються ресурси для розміщення на корокостроковому міжбанківському ринку (МБК акт).

Залучення короткострокових ресурсів і заповнення ними дефіцитних періодів дає змогу нібито блокувати «пульсуючі» пасиви на заданому рівні, тобто підтримувати їх у стабільному стані протягом тривалих періодів. Відтак, забезпечується стабільність частини «пульсуючих» пасивів при їх доповненні запозиченнями овернайт на міжбанківському ринку. У цьому разі стабілізація некерованих ресурсів забезпечується трансформацією короткострокових пасивів методом, який можна назвати методом часткового блокування «пульсуючих» пасивів. При цьому «короткі» і нестабільні пасиви перетворюються на «довгі» та дешеві ресурси.

Використання цього методу пояснює наявність стійкого попиту на короткострокові ресурси на міжбанківському ринку. Прийнято вважати, що короткострокові запозичення застосовуються для регулювання ліквідності балансу банку чи підтримання в заданих межах рівня обов'язкового резервування залучених коштів. Вихідним, первинним моментом є розміщення банком коштів у строкові активи в обсягах, які перевищують величину наявних у його розпорядженні стабільних поточних пасивів, а проблеми з ліквідністю є вторинними — вони з'являються як природний вияв використання «пульсуючих» пасивів для фінансування строкових активних операцій.

Ранжирування цих дій, правильне визначення причин і наслідків при вивченні та використанні у практичній діяльності банків закономірностей формування ресурсів та їх стабілізації дають змогу організувати цілеспрямоване використання частини «пульсуючих» пасивів у процесі банківського менеджменту для розміщення в найдохідніші строкові активи. Це у свою чергу потребує прогнозування ресурсного потенціалу, з одного боку — для найповнішого його використання, а з другого — для запобігання можливим ризикам.

Банки у процесі своєї діяльності, використовуючи відповідні технології, створюють, генерують «довгі» і дешеві інвестиційні ресурси з одержуваних від клієнтів нестабільних залишків коштів на їх рахунках до запитання.

Можливість інвестиційного кредитування виникає внаслідок створення тимчасово вільного капіталу та його руху. Розвинуті кредитні відносини пов'язані зі створенням відповідного інституціонального середовища.

Важливі обставини, які визначають поведінку банків у цьому сегменті банківських послуг, такі.

1. У структурі пасивів вітчизняних банків переважають короткострокові вкладення, які не можуть слугувати джерелом для довгострокового кредитування. У більшості банків на сьогодні джерелом для довгострокового кредитування в основному є лише кошти акціонерів та власні фонди. Причиною цього стали відтік депозитів з банків, відсутність підтримки інвестиційної діяльності з боку Національного банку України.

2. Більшість іноземних банків вельми перебірливі у виборі українських позичальників та кредитують їх обережно. Такі кредити, як правило, надаються безпосередньо під гарантії уряду або великих вітчизняних банків. Іноземні банки з готовністю кредитують експортерів, які мають тривалі, налагоджені зв'язки з іноземними партнерами, підприємствами, які вже відомі за межами України та мають відмінну ділову репутацію, бездоганну кредитну історію.

3. Деякі вітчизняні банки мають доступ до кредитних ліній міжнародних (іноземних) організацій. Серед яких:

- Міжнародний банк реконструкції та розвитку (Світовий банк);
- Європейський банк реконструкції та розвитку;
- Німецько-український фонд «Міжнародний консультативний проект»;
- Фонд «Євразія»;
- Western NIS Enterprise Fund.

За рахунок грошових коштів таких кредитних ліній українські банки можуть надавати кредити на значно кращих умовах (строком до п'яти років, більш низька процентна ставка тощо).

Інвестиційні операції, як і кредитні, приносять основну частину доходів банку, також підлягають ризикам. Банківським інвестиціям притаманні такі ризики.

1. *Кредитний ризик.* Пов'язаний з імовірністю того, що фінансові можливості емітента знизяться настільки, що він виявиться неспроможним виконати свої зобов'язання щодо сплати основного боргу та доходів по цінних паперах.

2. *Ринковий ризик.* Впливає з того, що за непередбачуваних обставин на ринку цінних паперів або в економіці привабливість цінних паперів як об'єкта грошових вкладень може бути частково втрачена, унаслідок чого їх продаж стане можливим лише за умови великої знижки.

3. *Процентний ризик.* Пов'язаний з тим, що зростання чи зниження процентних ставок негативно вплине на різницю між процентними доходами і процентними витратами. Наприклад, зростання процентних ставок веде до зниження ринкової ціни раніше емітованих зобов'язань.

4. *Інфляційний ризик.* Імовірність того, що ціни на товари і послуги, які придбаваються банком, збільшаться або вартість активів банку буде зведена до нуля через зростання цін.

Постановою Правління Національного банку України від 12 лютого 2003 р. за № 51 (zareєстроване в Міністерстві юстиції України 24 лютого 2003 р. за № 150/7471) затверджено Тимчасове положення про порядок довгострокового рефінансування (підтримання ліквідності) банків Національним банком України. Відповідно до цього Положення Національний банк України здійснював довгострокове рефінансування в національній валюті банків — юридичних осіб для підтримання довгострокової ліквідності, спрямованої на кредитування проєктів, орієнтованих на розвиток внутрішнього ринку (товарів, робіт, послуг), виробництво конкурентноздатної та імпортозамінюючої продукції, а також продукції, яка закріпить експортний потенціал економіки, та на розширення суміжного виробництва. Такий кредит надавався на строк до трьох років за обліковою ставкою на дату його видання, розмір якої не змінювався протягом періоду кредитування, за умови, що банк, надавши довгостроковий кредит за відповідну плату, не збільшуватимиме її протягом дії кредитного договору.

В Україні останнім часом активізуються філії та представництва банків інших країн. Деякі з цих банків мають можливість надавати кредити на більш тривалий строк та за більш низькою процентною ставкою, ніж українські банки. Крім того, іноземні банки можуть надавати більш великі суми грошових коштів.

На цей час зазначене Тимчасове положення Національного банку України втратило чинність.

Постановою Правління Національного банку України від 25 грудня 2008 р. за № 459 затверджене Тимчасове положення про надання Національним банком України кредитів для підтримки ліквідності банків у разі реальної загрози стабільності банківській системі. Згідно з п. 1.1 зазначене Положення розроблено відповідно до вимог законів України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», інших законодавчих актів України та нормативно-правових актів Національного банку України з метою захисту інтересів вкладників банків. Це Положення визначало порядок надання Національним банком України кредитів банкам у разі реальної загрози стабільності банківської системи, спричиненої нестабільністю та падінням курсу гривні, іншими обставинами, які викликали суттєве зниження платоспроможності значної частини банків або позичальників банків. Пункти 1.2., 1.3. передбачали, що рішення про надання Національним банком України кредиту для підтримання ліквідності окремого банку ухвалюється постановою

Правління Національного банку України. Кредит для підтримки ліквідності надавався банку строком до 365 днів як одноразово, так і у формі траншів залежно від потреби у ньому.

Постановою Правління Національного банку України від 30 квітня 2009 р. за № 262 затверджене Положення про кредитну підтримку Національним банком України банків України в разі реальної загрози стабільності їх роботи. Згідно з п. 1.1. зазначене Положення розроблено відповідно до статей 99, 100 Конституції України, вимог законів України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», інших законодавчих актів України та нормативно-правових актів Національного банку України з метою вдосконалення процедури порядку надання Національним банком України кредитів банкам у разі реальної загрози стабільності їх роботи.

Це Положення визначає порядок надання Національним банком України кредитів банкам, які розробили програми фінансового оздоровлення, та порядок пролонгації наданих Національним банком України кредитів. Програма фінансового оздоровлення банку має відповідати вимогам нормативно-правових актів Національного банку України з питань регулювання діяльності банків в Україні та спрямовуватися на поліпшення його фінансового стану (ліквідності, платоспроможності, достатності капіталу, структури активів, дохідності, рентабельності тощо).

Висновки. На цей час банки, які здійснюють інвестиційну діяльність, залишилися без підтримки Національного банку України. Зміни, які нині вносяться в нормативно-правові акти, стосуються підтримки самих банків в умовах наслідків світової фінансової кризи.

Українські банки в теперішній ситуації шукають шляхи, форми та методи участі в інвестиційних процесах в економіці, керуючись не тільки намаганням отримати дохід, а й інстинктом самозбереження, оскільки руйнівні процеси в економіці не відповідають інтересам розвитку банків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про банки та банківську діяльність (в редакції Закону від 07.12.2000 р.) // Відом. Верхов. Ради України. — 2001. — Закон України від 20.03.1991 р. — № 5–6. — Ст. 30.
2. Тимчасове положення про порядок довгострокового рефінансування (підтримання ліквідності) банків Національним банком України, затверджене постановою Правління Національного банку України від 12.02.2003 р. № 51 та зареєстроване в Міністерстві юстиції України 24.02.2003 р. за № 150/7471.
3. Тимчасове положення про надання Національним банком України кредитів для підтримки ліквідності банків у разі реальної загрози стабільності банківської системи, затверджене постановою Правління Національного банку України 25.12.2008 р. № 459 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB08033.html

4. Положення про кредитну підтримку Національним банком України банків України в разі реальної загрози стабільності їх роботи, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30.04.2009 р. за № 262 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://news.yurist-online.com/laws/3883>
5. Сторожук О. Довгостроковий кредит як джерело формування та відновлення основних фондів підприємства / О. Сторожук // Вісн. подат. служби. — 2004. — № 32.
6. Стойко О. Я. Банківські операції», розділ 5 «Інвестиційні операції комерційного банку» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://books.efaculty.kiev.ua/bank/1/r5>
7. Кротюк В. Л. Правовий статус Національного банку України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спеціальність 12.00.07. — К., 1999.
8. Глібко С. В. Правові аспекти регулювання діяльності банків при фінансових кризах / С. В. Глібко // Проблеми законності: респ. міжвідом. наук. зб. / відп. ред. В. Я. Тацій. — Х. : Нац. юрид. акад. України, 2009. — Вип. 104. — С. 156–165.
9. Карманов Є. В. Банківський сертифікат як форма укладення договору банківського вкладу в іноземній валюті / Є. В. Карманов // Проблеми законності : респ. міжвідом. наук. зб. / відп. ред. В. Я. Тацій. — Х. : Нац. юрид. акад. України, 2000. — Вип. 43. — Ст. 49–53.
10. Карманов Є. Розвиток та сучасні проблеми правового регулювання банківського вкладу в іноземній валюті / Є. Карманов // Вісн. Акад. правов. наук України, 2000. — № 1 (20). — С. 120–128.
11. Васюренко Л. Інвестиційна програма: економічна природа та сутність / Л. Васюренко, В. Глущенко // Банківська справа. — 2003. — № 2.
12. Вожжов А. Депозити до запитання у формуванні стабільної і керованої ресурсної бази банків / А. Вожжов // Вісн. Нац. банку України. — 2002. — № 11. — С. 5–7.
13. Вожжов А. П. Трансформація змінної частини поточних пасивів комерційного банку до складу керованих ресурсів / А. П. Вожжов, Е. А. Сухомлинов // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2001. — Вип. 99.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ БАНКАМИ УКРАИНЫ

Харченко А. Н.

Рассмотрены хозяйственно-правовые вопросы активизации инвестиционного кредитования банками Украины в контексте активизации банковских инвестиций в реальный сектор экономики.

Ключевые слова: инвестирование, инвестиционные банковские операции, кредитование, банковское учреждение, государственное регулирование банковской деятельности.

ECONOMIC AND LEGAL PROBLEMS OF ACTIVIZATION INVESTMENT CREDIT BY BANKS OF UKRAINE

Kharchenko A. M.

Review economic and legal problems of activization investment credit by banks of Ukraine according to activization of banking investments in real economics.

Keywords: investment, investments banking operations, crediting, banking institution, state regulation of banking activity.

УДК 346.7:339:621.31

СУСПІЛЬНІ ІНТЕРЕСИ ЩОДО ПРАВОВОГО СТАТУСУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ГЕНЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ

О. Ю. Битяк, кандидат юридичних наук

Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто окремі положення Енергетичної Стратегії України на період до 2030 р. в контексті запропонованої нею реформи організації електроенергетичного комплексу України, зокрема в частині приватизації електрогенеруючих компаній та переходу до ліберальної моделі функціонування оптового ринку електричної енергії.

Ключові слова: генеруючі компанії, електроенергетичний сектор, функціонування електроенергетичних підприємств.

Постановка проблеми. Українська електроенергетика нині перебуває під впливом потужних суспільних інтересів, у першу чергу держави та суспільства, однак, і це треба визнати, — інтересів окремих фінансово-промислових груп. Власне останні й ініціюють багато перетворень в організації, принципах та порядку функціонування електроенергетичного комплексу, маючи на меті переважно приватні егоїстичні інтереси. На певних етапах держава під тиском проблем, що накопичуються, починає реформувати систему енергетичних відносин у напрямку їх відповідності суспільним інтересам. Так відбувалося і відбувається з приводу функціонування обленерго, які переважно є у недержавній формі власності. Сьогодні підставою для з'ясування балансу суспільних інтересів стали самі генеруючі компанії під гаслом лібералізації моделі електроенергетичного ринку.

Слід зазначити, що ця боротьба інтересів зачіпає такий інструмент організаційно-господарського впливу, як програмування економічної діяль-

ності. Йдеться про зміст Енергетичної Стратегії України на період до 2030 р., в якій передбачено систему заходів щодо приватизації, зокрема теплових, генеруючих компаній. Разом з тим якість прогнозу та ефективність функціонування такої лібералізованої моделі електроенергетичних відносин в Україні є дуже сумнівними. Саме тому суспільнозначущим питанням є прогнозування юридичних та суспільно-економічних наслідків планованих перетворень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Слід визнати, що електроенергетична тематика в її господарсько- та еколого-правовому вимірах отримала певну увагу вчених-правознавців, серед яких треба назвати П. Лахно, Г. Балюк, В. Шемшученко, однак проблематика визначення суспільних інтересів щодо реформування відносин в електроенергетичному секторі та прогноз його правових наслідків з розробленням пропозицій щодо уникнення негативів в науковій юридичній літературі ще не досліджувалася.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення основних суспільних інтересів, що вплинули на формування змісту Енергетичної Стратегії України на період до 2030 р., аналіз можливих правових наслідків її реалізації та пропонування господарсько-правових засобів оптимізації перспективного законодавчого регулювання.

Виклад основного матеріалу. Акцентуалізується розв'язання інвестиційних та інноваційних проблем галузі саме шляхом модернізації та оптимізації способів та процедур приватизації, тим не менш слід визнати, що в самій Енергетичній Стратегії міститься положення, згідно з яким «реформування відносин власності в електроенергетиці має на меті забезпечення надійного та ефективного функціонування підприємств», тобто функціонування підприємства як такого, як елемента електроенергетичної системи. Така постановка питання виходить далеко за межі питань інвестиційного та інноваційного розвитку, адже таким чином з'ясовуються питання і технічної безпеки виробничого процесу, і кваліфікованого обслуговування виробництва, що має забезпечити виробничий процес у визначених параметрах, неприпустимість страйків та інших соціальних і політичних заворушень, забезпечення ефективної діяльності підприємств у можливих екстраординарних умовах як в електроенергетичному секторі, на окремому підприємстві, так і в країні в цілому. Разом з тим відповідь на питання, яким чином структура власності на активи електроенергетичної галузі впливає на «забезпечення надійного та ефективного функціонування підприємств», Стратегія Енергетичного розвитку не дає. Але тільки на цій підставі можна ґрунтувати будь-які підходи до реформування відносин власності в ПЕК, констатуючи, що саме таке завдання Енергетичною Стратегією поставлене. Слід зазначити, що одним з варіантів реформування відносин власності Енергетична Стратегія визначає створення публічних акціонерних компаній, обов'язковою умовою діяльності яких є вільний обіг їх акцій на фондовому ринку. Відповідно джерелом залучення

інвестиційних коштів таких компаній є випуск різноманітних фінансових інструментів — акцій та облигацій. Передумовами створення таких компаній у ПЕК Енергетична Стратегія називає:

- розвиток національного фондового ринку, інтегрованого з відповідними міжнародними ринками;
- прийняття закону про основи функціонування публічних акціонерних компаній.

Незважаючи на проблеми розвитку національного фондового ринку, який відчув значного падіння в процесі розгортання світової фінансової кризи, Закон України «Про акціонерні товариства» прийнято лише 17 вересня 2008 р. [1].

Дійсно, якщо виходити з мети залучення інвестицій саме до статутного капіталу електроенергетичних підприємств, то слід зазначити, що їх корпоративізація та реорганізація в акціонерні товариства є певним варіантом її досягнення. Відмітимо, що і у п. 7 ст. 74 ГК України передбачено, що державне унітарне комерційне підприємство може бути перетворено у випадках та порядку, встановлених законом, у корпоративізоване підприємство (державне акціонерне товариство) [2]. Відповідно і Енергетична Стратегія визначила, що створення публічних акціонерних компаній має стати одним з основних напрямів реформування відносин власності в ПЕК. Відповідно встановлено і основні правові форми приватизації, а саме через публічне розміщення акцій енергокомпаній на фондовому ринку, а також через реалізацію контрольного пакету акцій стратегічному інвестору з окремим обґрунтуванням при приватизації конкретних об'єктів енергетики [3].

Закон України «Про акціонерні товариства» у ст. 3 визначає, що «акціонерне товариство — господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. Акціонерне товариство може бути створене шляхом заснування або злиття, поділу, виділу чи перетворення підприємницького (підприємницьких) товариства, державного (державних), комунального (комунальних) та інших підприємств у акціонерне товариство». У ст. 5 цього Закону зафіксовано поділ акціонерних товариств на типи, а саме на публічні та приватні. Публічне акціонерне товариство може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій. Відповідно до ст. 15 Закону статутний капітал товариства збільшується шляхом підвищення номінальної вартості акцій або розміщення додаткових акцій існуючої номінальної вартості в порядку, встановленому Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства із залученням додаткових внесків здійснюється шляхом розміщення додаткових акцій. Так, згідно з ст. 24 згаданого Закону щодо особливостей обігу цінних паперів акціонерних товариств публічне акціонерне товариство зобов'язане пройти процедуру лістингу та залишатися у біржевому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі. Укладення договорів купівлі-продажу

акцій публічного акціонерного товариства, яке пройшло процедуру лістингу на фондовій біржі, здійснюється лише на цій біржі [1].

Таким чином, реорганізація державних електроенергетичних підприємств у публічні акціонерні товариства дозволяє через процедури публічного та приватного розміщення акцій вирішувати завдання залучення приватних інвестицій через дві згадані в Енергетичній Стратегії форми приватизації.

Але структура власності в ПЕК і відповідно процеси приватизації, що суттєво змінюють таку структуру, не можуть розглядатися виключно в інвестиційному контексті. У той же час відповідні завдання Енергетичної Стратегії і, отже, завдання законодавчої політики абсолютно надмірно є акцентуєваними на приватизаційних завданнях.

Є. Кочергіна розподіляє функції підприємницьких товариств, що існують у визначених організаційно-правових формах, на окремі групи: організаційно-управлінські, капітало-інвестиційні, захисні [4, с. 104–109]. До загальних функцій, які належать усім базовим організаційно-правовим формам, авторка відносить такі: забезпечення майнових та інших інтересів учасників, у тому числі у сфері розподілу прибутку; забезпечення ефективної взаємодії з іншими суб'єктами економічних відносин; мінімізація підприємницьких ризиків; захист інтересів кредиторів; об'єднання капіталу та праці; залучення інвестицій; забезпечення цілісності майнового комплексу; забезпечення ефективної керованості та контролю з боку учасників; забезпечення взаємодії з органами публічної влади.

Отже, навіть говорячи про одну з категорій організаційно-правових форм суб'єктів господарювання — підприємницькі товариства, можна знайти значно більше функцій, що їх очікує від таких організацій широке коло інших суб'єктів, ніж тільки функцію залучення капіталу.

Зазначимо, що як раз організаційно-правова форма державного унітарного комерційного підприємства містить низку властивостей, які органічно відповідають іншим вимогам, що є публічними за своїм характером і мають забезпечувати інтереси у сфері електроенергетики. У цьому контексті відмітимо, що згідно зі статтями 73–75 ГК України:

– державне комерційне підприємство утворюється компетентним органом державної влади в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини державної власності, як правило, без поділу її на частки, і входить до сфери його управління;

– майно такого підприємства перебуває у державній власності і закріплюється за ним на праві господарського відання чи праві оперативного управління;

– органом управління такого підприємства є керівник, який призначається органом, до сфери управління якого входить підприємство, і є підзвітним цьому органу;

– є суб'єктом підприємницької діяльності, діє на основі статуту на принципах підприємництва;

– таке підприємство зобов'язане приймати та виконувати доведені до нього в установленому законодавством порядку державні замовлення та державні завдання, а також враховувати їх при формуванні виробничої програми, визначенні перспектив свого економічного і соціального розвитку та виборі контрагентів.

Державне замовлення за ст. 13 ГК України є засобом державного регулювання економіки шляхом формування на договірній основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для державних потреб, розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) цієї продукції серед суб'єктів господарювання, незалежно від їх форми власності. У випадках, передбачених законодавством, органи державної виконавчої влади можуть встановлювати державні завдання, що є обов'язковими для суб'єктів господарювання.

Усі ці та інші положення господарського законодавства, що стосуються статусу державного комерційного підприємства, є надзвичайно важливими та унікальними в контексті забезпечення високого ступеня керованості суб'єктів електроенергетичного та інших секторів економіки, де дуже високою є соціальна ціна безперебійного і прогнозованого ефективного функціонування. Згідно зі ст. 22 ГК України щодо особливостей управління господарською діяльністю у державному секторі економіки держава здійснює управління державним сектором економіки відповідно до засад внутрішньої та зовнішньої політики. Це положення закону слід відмітити, адже воно не є декларативним. Приватизовані підприємства, особливо коли вони набувають статусу дочірніх або залежних (асоційованих) підприємств зарубіжних ТНК, здійснюють менеджмент відповідно до стратегії самої ТНК, а не відповідно до засад внутрішньої та зовнішньої політики держави в країні розміщення активів.

У свою чергу держава згідно зі ст. 22 ГК України реалізує право державної власності у державному секторі економіки через систему організаційно-господарських повноважень відповідних органів управління щодо суб'єктів господарювання, які належать до цього сектору. Держава застосовує до суб'єктів господарювання у державному секторі економіки всі засоби державного регулювання господарської діяльності, враховуючи особливості правового статусу таких суб'єктів.

У цьому контексті не можна обминути положення ст. 4 Закону України «Про електроенергетику», в якій зазначено, що врегулювання відносин в електроенергетиці має особливості, викликані об'єктивними умовами функціонування галузі:

– постійним і безперервним збалансуванням виробництва і споживання електричної енергії, для забезпечення якого встановлюється єдине диспетчерське (оперативно-технологічне) управління об'єднаною енергетичною системою України;

– централізованим тепlopостачанням споживачів теплоелектроцентралями і котельнями, які входять до об'єднаної енергетичної системи України [5].

У цьому сенсі ст. 5 Закону України «Про електроенергетику» закріплює такі принципи державної політики в електроенергетиці: створення умов безпечної експлуатації об'єктів електроенергетики; додержання єдиних державних норм, правил і стандартів усіма суб'єктами відносин, пов'язаних з виробництвом, передаванням, постачанням і використанням енергії; створення умов для розвитку і підвищення технічного рівня електроенергетики; підвищення екологічної безпеки електроенергетики; збереження цілісності та забезпечення надійного і ефективного функціонування об'єднаної енергетичної системи України, єдиного диспетчерського (оперативно-технологічного) управління нею та ін.

Значимо, що практичне досягнення деяких з названих принципів державної політики сфері електроенергетики можливе за рахунок продуманої системи організаційно-господарських засобів державного регулювання економічних відносин.

При цьому не має принципового значення приватний чи державний або змішаний сектор економіки виступає як об'єкт такого впливу. Але коли розглядати та аналізувати ситуацію в названій сукупності завдань та чинників державної політики саме в електроенергетиці, видається, що виведення її із категорії «державний сектор», тобто широкомасштабна приватизація у разі її здійснення, якісно трансформує форму власності стосовно лівової частки активів в електроенергетиці саме у розряд приватного (в кращому разі — змішаного) сектору, є досить проблематичним питанням, яке, будучи далеким до спроб його вирішення в плані законодавчої політики, має отримати відповідальну та перспективну оцінку з боку фахівців щодо доцільності такої ерозії державного сектору в названій сфері.

Держава, враховуючи наведені особливості регулювання відносин в електроенергетиці, викликані об'єктивними умовами функціонування галузі, в Законі України «Про електроенергетику» значну увагу приділила саме створенню особливого правового режиму функціонування електроенергетики, включаючи власне і систему її державного регулювання. Разом з тим правовий статус суб'єктів підприємницької діяльності незалежно від їх відомчої належності та форм власності, що займаються виробництвом, передаванням, постачанням електричної енергії та теплової енергії при централізованому постачанні, законодавець визначив практично наведеним переліком критеріїв, не уточнюючи при цьому особливості створення, управління, можливих реорганізацій, умов залучення інвестицій, обсягу правосуб'єктності тощо. Так, Є. Кочергіна, застосовуючи системний підхід до визначення організаційно-правової форми, зокрема підприємницьких товариств, з'ясувала її як систему визначених, урегульованих в законодавстві типів відносин, а також конкретизацію їх особливостей, виникаючих між підсистемами засновників/учасників, що включають такий системно-структурний елемент, як відносини між засновниками/учасниками з приводу створення, функціонування та припинення підприємницького товариства, і підсистемою «юридичної особи» з

її відповідними основними системно-структурними елементами — правоздатністю, правовим режимом майна, системою органів і відповідним порядком управління, а також змістом правовідносин, що складаються між учасниками та створеною ними юридичною особою як між підсистемами, в тому числі з приводу відповідальності за обов'язками [4, с. 201, 202].

Виходячи зі складної природи внутрішньої розбудови організаційно-правових форм підприємницьких товариств, слід зазначити, що за дужками дослідження Є. Кочергіної залишилася низка, зокрема унітарних підприємств — приватних, державних, комунальних та ін., авторка стверджує, що аналіз класифікації тільки підприємницьких товариств (як доволі різновидової категорії), що склався у науковій літературі, дозволяє говорити про їх розподіл залежно від наявності чи відсутності законодавчо встановлених додаткових вимог до тих чи інших елементів структури організаційно-правових форм, та товариств спеціальних організаційно-правових форм [4, с. 202].

Найбільш виразним прикладом функціонування таких спеціальних організаційно-правових форм корпоративних суб'єктів господарювання є суб'єкти ринків фінансових послуг, а саме банки, кредитні спілки, страхові компанії, корпоративні інвестиційні фонди, недержавні пенсійні фонди та ін. Необхідно підкреслити, що ринки фінансових послуг їх функціонування та відповідно законодавче забезпечення детерміноване, також як і сфера електроенергетики, дуже важливими внутрішніми та зовнішніми чинниками, що мають особливе публічне значення.

Якщо у випадку з електроенергетичним сектором це є суспільна потреба забезпечити постійне і безперервне збалансування виробництва і споживання електричної енергії та централізоване тепlopостачання споживачів, то на ринках фінансових послуг таким імперативом є забезпечення стабільності інвестиційних процесів, адже фінансові послуги з точки зору економіки як системи виконують роль, подібну ролі електричної енергії у виробничому секторі економіки. Саме тому на ринках фінансових послуг згідно зі ст. 19 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» метою державного регулювання, зокрема, визначені:

- проведення єдиної та ефективної державної політики;
- захист інтересів споживачів фінансових послуг;
- створення умов для ефективної мобілізації та розміщення фінансових ресурсів учасниками ринку фінансових послуг з урахуванням інтересів суспільства та ін.

Головним чинником, як і у сфері електроенергетики, є забезпечення стабільного функціонування відповідних систем, стабільне виконання ними свого функціонального призначення, адже і ринок виробництва електричної енергії, як, наприклад, і ринки інвестиційних фінансових послуг, є обов'язковою умовою функціонування відповідно промисловості, виробничого сектору та усієї економіки, циклу оборотів капіталу.

Висновки. У Законі України «Про електроенергетику» розв'язання проблем забезпечення публічних інтересів в електроенергетичній сфері зосереджено виключно на засобах державного регулювання діяльності суб'єктів електроенергетики. В умовах домінування серед них державних підприємств це було б більш-менш зрозумілим з огляду на природу правовідносин, що «скріплюють» органи державної виконавчої влади та державні підприємства через різні елементи та особливості їх реалізації в системі організаційно-правової форми унітарного комерційного державного підприємства. У випадку ж активної приватизації державних підприємств у галузі ситуація її керованості з боку держави може бути поставлена під певні загрози.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI // Відом. Верхов. Ради України. — 2008. — № 50–51. — Ст. 384.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. // Офіц. вісн. України. — 2003. — № 11. — Ст. 462.
3. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р. № 145-р. [Електронний ресурс] : Законодавство України : Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=145-2006-%F0>
4. Кочергина Е. А. Содержание организационно-правовых форм предпринимательских обществ: интересы, функции, правовые средства : монография / Е. А. Кочергина. — Х. : Основа, 2005. — 236 с.
5. Про електроенергетику : Закон України від 16.10.1997 р. № 575/97-ВР // Офіц. вісн. України — 1997. — № 46. — С. 1.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНТЕРЕСЫ ПРАВОВОГО СТАТУСА И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГЕНЕРИРУЮЩИХ КОМПАНИЙ

Битяк А. Ю.

Рассмотрены отдельные положения Энергетической Стратегии Украины на период до 2030 г. в контексте предлагаемой реформы организации электроэнергетического комплекса Украины, в частности в части приватизации электрогенерирующих компаний и перехода к либеральной модели функционирования оптового рынка электрической энергии.

Ключевые слова: генерирующие компании, электроэнергетический сектор, функционирование электроэнергетических предприятий.

SOCIAL INTERESTS OF LEGAL STATUS AND FUNCTIONING OF GENERATING COMPANIES

Bytiak O. Yu.

The article deals with several provisions of Energy Strategy of Ukraine for the period till 2030 in the context of suggested reforms of organization of electric energy complex of Ukraine, in particular, in the part of privatization of electrical generating companies and transition to liberal model of functioning of the wholesale market of electric energy.

Keywords: generating companies, electric energy sector, functioning of electric energy enterprises.

УДК 346.12:629.7

СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ЛІТАКОБУДІВНОГО КЛАСТЕРУ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Ю. Г. Бронова, здобувачка

Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено проблемі визначення правової форми об'єднання підприємств літакобудівної галузі, з метою реалізації спільної економічної стратегії їх розвитку. Розглянуто різні форми господарсько-правових об'єднань, таких як холдингові компанії, корпорація, концерн в контексті створення адекватної правової форми для функціонування літакобудівного кластеру.

Ключові слова: літакобудування, літакобудівний кластер, холдингові компанії, корпорація, концерн, господарські об'єднання.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні гостро постає питання об'єднання підприємств літакобудівної промисловості. З 2005 р. розпочалися спроби об'єднання. З початку було створено державну корпорацію «Національне об'єднання «Антонов», потім корпорацію було змінено на державний авіабудівний концерн «Авіація України» та згодом концерн «Авіація України» перейменовано у концерн «Антонов». У цьому сенсі виникає суспільна потреба в аналізі ефективності тих господарсько-правових конструкцій, що пропонуються для активізації літакобудування в Україні, та прогнозних дослідженнях щодо перспектив трансформації одних конструкцій на інші, що більше відповідають вимогам сучасного конкурентного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що господарсько-правове забезпечення літакобудування не отримало будь-якого ґрунтовного вивчення в юридичній літературі. Дійсно, окремі напрями промислової політики, зокрема суднобудування, виробництва виробів з дорогоцінного каміння та дорогоцінних металів, в електроенергетичній галузі розглянуто в монографічних дослідженнях К. Письменної [1], К. Єфремової [2], О. Битяка [3] які можуть бути використані в методологічному контексті. Разом з тим у сфері літакобудування утворилася прогалина в господарсько-правових дослідженнях, яку і необхідно заповнити.

Виклад основного матеріалу. Авіаційна промисловість є однією з найбільших галузей української економіки. Літаки українського виробництва експлуатуються як в Україні, так і в багатьох країнах світу.

Україна — держава авіаційна. Ставлячи проблему розвитку літакобудівної галузі, треба насамперед ясно уявити наявний потенціал, продукцію, яка є перспективною (на думку фахівців), та ситуацію на світовому ринку цієї продукції. Потенціал галузі зосереджується в таких індустріальних та наукових центрах країни, як Київ, Харків, Запоріжжя. В Україні існує досить потужна база — як промислова, так і наукова. Однак є перешкоди, які заважають Україні вийти на світовий рівень літакобудування і отримувати гідні прибутки, значна частина яких лежить у сфері недоліків чинного господарсько-правового забезпечення літакобудівної діяльності.

На сьогодні авіаційна промисловість України налічує приблизно 40 підприємств, конструкторських бюро, наукових установ та організацій різних форм власності та призначення, має практично всі складові інфраструктури, що дозволяють розробляти, випробувати, серійно виготовляти літальні апарати із замкнутим циклом, авіаційні двигуни, спеціальне обладнання, модернізувати техніку, є мережа авіаремонтних підприємств, у тому числі для відновлення бойових літаків і вертольотів, готувати персонал для роботи в авіаційній промисловості. Номенклатура продукції, яка може бути виготовлена літакобудівним комплексом України, різноманітна. Україна входить до елітної дев'ятки країн, що мають замкнутий технологічний цикл створення і виробництва авіатехніки, тобто йдеться про наявність і життєздатний літакобудівний український кластер.

Нові завдання, що постають сьогодні стосовно наповнення соціально-економічного розвитку, потребують активізації інноваційно-інвестиційного потенціалу національної економіки та взаємодії господарюючих суб'єктів. Світовий досвід успішних національних економік доводить залежність їх результату не тільки від класичних чинників — ресурсного забезпечення, вдалого розміщення, наявності досконалих технологій. Значна увага в теорії та практиці реалізації оптимальної стратегії розвитку приділяється кластерній моделі галузево-територіального розвитку.

Кластер в економічній літературі визначається як індустріальний комплекс, що сформувався на основі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників та споживачів, що пов'язані технологічним ланцюжком. В економічній системі кластерне об'єднання виконує таке завдання: сильні підприємства підтягують за собою дрібні.

Вважається, що першим це явище дослідив М. Портер, який вивчав конкурентні переваги більше ніж ста галузей різних країн. У його тлумаченні кластер — це сукупність вертикальних (покупець-постачальник) чи горизонтальних (спільні клієнти, технології, посередники) взаємозв'язків. М. Портер аналізує кластери переважно в якості галузевих об'єднань. На думку М. Портера, «кластери є організаційною формою консолідації зусиль зацікавлених сторін, спрямованих на досягнення конкурентних переваг, в умовах становлення постіндустріальної економіки». Кластери складаються з підприємств, спеціалізованих у певному секторі економіки і локалізованих географічно.

Концепція кластерів є досить перспективною, стають можливими масштабні підприємницькі проекти за рахунок участі у них членів кластера на засадах співфінансування. Кластерна модель дозволяє визначити принципову відмінність такого типу об'єднання від інших асоціацій, концернів, акціонерних товариств тощо. По-перше, підприємства, що об'єднуються, не втрачають своєї господарської та юридичної самостійності. По-друге, формуються єдині фінансові відносини, що виражається у фінансовій підтримці один одного шляхом закупівлі через торговельні точки членів кластеру. Стратегія кластерної програми передбачає зацікавленість підприємців інвестувати місцеве виробництво, використовувати місцеві ресурси та вітчизняні передові технології.

Проблематика кластеру як правової форми концентрації капіталу в тій чи іншій галузі виробництва товарів та послуг набула актуальності в першу чергу як об'єкт промислової та господарсько-правової політики, що може передбачати створення спеціальних режимів господарювання. Такі режими можуть бути сформовані за рахунок різного роду форм державної підтримки суб'єктів господарювання, що є складовими певного кластеру. Так, в літературі спробу здійснити юридичну кваліфікацію кластеру як економічного феномену зроблено у дисертаційному дослідженні К. Єфремової «Особливості правового регулювання господарської діяльності на ринку виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння». Авторка визначає кластер як об'єкт правової промислової політики, в рамках якого можливе застосування набору господарсько-правових засобів, що дозволяє адресно досягти цілей промислової політики. У цьому контексті кластер являє собою сукупність суб'єктів господарювання, які утворюють господарсько-технологічну систему та її фінансове, ресурсне, збутове (торговельне) та юридичне забезпечення, об'єднаних спільною виробничою метою випуску конкурентоспроможного товару та територіальною локалізацією на основі сталих довгострокових договірних і корпоративних відносин, і за рахунок цього здійснюються захоплення і утримання частки відповідного ринку [4].

Кластер у принципі може бути частково поданий у вигляді холдингу або низки холдингів, де можна зафіксувати на організаційно-господарському рівні відносини залежності між суб'єктами господарювання.

15 березня 2006 р. Верховна Рада України ухвалила Закон «Про холдингові компанії в Україні» [5]. У ньому запропоноване визначення холдингової компанії як відкритого акціонерного товариства, що володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох чи більше корпоративних підприємств; державна холдингова компанія — холдингова компанія, утворена у формі відкритого акціонерного товариства, не менше ніж 100 % акцій якого належить державі. Права державної холдингової компанії порівняно з приватною є більш широкими, оскільки вона уповноважена державою на виконання деяких функцій з планування, координації діяльності дочірніх підприємств та ін. Законом визначаються особливості утворення та діяльності державних холдингових компаній, що є актуальним, враховуючи те, що ключові літакобудівні підприємства в країні є саме державними комерційними підприємствами. Одним з напрямів юридичного «оформлення» літакобудівного кластеру, безперечно, є саме форма державної холдингової компанії. У цьому разі виникають необхідні та достатньо правові підстави для створення ефективного механізму управління кластером. Адже холдингова компанія значно більше «занурена» в проблематику господарської і виробничої, і збутової діяльності таких підприємств порівняно, наприклад, з правовим становищем міністерства чи міністерського департаменту; з другого боку, в холдинговій компанії досить «корпоративного ресурсу» для забезпечення чіткості реалізації економічної стратегії розвитку холдингу.

На відміну від об'єднань підприємств взаємовідносини у холдингових компаніях побудовані таким чином, що підприємства залишаються відстороненими від участі в управлінні, яке здійснює холдингова компанія. В об'єднаннях підприємств участь в управлінні передбачається договором або рішенням про створення об'єднання. Законом «Про холдингові компанії»[5] встановлено, що державна холдингова компанія не може бути корпоративним підприємством іншої холдингової компанії. Тобто, єдиним актом участі підприємства у діяльності державної холдингової компанії є вияв ініціативи щодо створення на власній базі холдингової компанії та її дочірніх підприємств. Ця обставина характеризує державний холдинг перш за все як форму управління державною власністю, а не форму співробітництва підприємств. У той же час створення холдингової компанії передбачає корпоратизацію державних підприємств, тих, що у результаті створення холдингу отримують статус дочірніх. Це «технічно» складний процес і «приватизаційно небезпечний».

На сьогодні в Україні господарські об'єднання створено у найбільш важливих сферах діяльності держави: авіабудівній (Державний авіабудівний концерн «Антонов»), торфовидобувній (Державний концерн «Укрторф»),

ядерної енергетики (Державний концерн «Ядерне паливо»), спиртовій (Державний концерн «Укрспирт»), телерадіомовленню (Концерн радіомовлення, радіозв'язку та телебачення) та ін.

Об'єднання підприємств є однією з організаційно-правових форм суб'єктів господарювання. Відповідно до ст. 70 ГК України підприємства мають право на добровільних засадах об'єднувати свою господарську (виробничу, комерційну та інші види) діяльність. Об'єднанням підприємств [6] є господарська організація, утворена у складі двох чи більше підприємств з метою координації виробничої, наукової чи іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. Об'єднання підприємств створюються на невизначений строк або як тимчасові об'єднання. Вони є юридичними особами. Залежно від порядку утворення об'єднання підприємств можуть утворюватися як господарські об'єднання або як державні чи комунальні господарські об'єднання. Розрізняють договірні і статутні об'єднання. Договірними згідно зі ст. 120 ГК України є асоціації та корпорації. Статутними (недоговірними) закон визначає концерни і консорціуми.

З точки зору доцільності та ефективності розглянемо корпорацію і концерн. *Корпорацією* визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації [7]. Отже, корпорація виконує функції і здійснює повноваження, передані їй засновниками (учасниками), які хоча і зберігають свою виробничо-господарську самостійність, тим не менш щодо окремого кола найбільш важливих питань підпорядковуються єдиному центру ухвалення господарських рішень. Корпорація припиняється в результаті її реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або ліквідації.

Концерном визнається статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного чи групи учасників об'єднання з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку інвестиційної, фінансової зовнішньоекономічної та іншої діяльності [8]. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну. У концерні підприємства номінально залишаються самостійними юридичними особами у вигляді акціонерних чи інших господарських товариств або державних підприємств, але фактично вони підпорядковані єдиному господарському керівнику. Концерни — форма галузевих, а частіше за все міжгалузевих самостійних об'єднань, пов'язаних шляхом існування спільної системи фінансових зв'язків, угод спільності інтересів, патентно-ліцензійних угод, тісного виробничого співробітництва. Їм притаманна централізація значної частини виробничо-господарських функцій і здійснення всіма їх учасниками єдиної політики в рамках концерну. Наслідком цього є наділення його широким колом повноважень щодо провадження виробничої діяльності,

створення централізованих фінансових фондів, нових суб'єктів господарської діяльності в інтересах учасників концерну. Концерн становить єдиний виробничо-господарський комплекс, учасники якого тісно пов'язані між собою технологічною та коопераційною спільністю. Вони передають концерну значно більше повноважень, ніж асоціації і корпорації, централізують виконання основних напрямів своєї діяльності (за винятком інвестиційної, наукової, зовнішньоекономічної та ін.)

У 2005 р. відповідно до Указу Президента України «Про невідкладні заходи з розвитку авіабудівної галузі» [9], постанови Кабінету Міністрів України [10] створено державну літакобудівну корпорацію «Національне об'єднання «Антонов». До її складу входять державні підприємства: «Авіаційний науково-технічний комплекс імені О. К. Антонова», «Київський авіаційний завод “Авіант”», «Завод 410 цивільної авіації» (м. Київ), Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, відкрите акціонерне товариство «Український науково-дослідний інститут авіаційної технології» (м. Київ).

У березні 2007 р. Кабінет Міністрів України ліквідував державну літакобудівну корпорацію «Національне об'єднання «Антонов» та у зв'язку з цим виключив з її складу державні підприємства: «Авіаційний науково-технічний комплекс імені О. К. Антонова», «Київський авіаційний завод «Авіант», «Завод 410 цивільної авіації», Харківське державне авіаційне виробниче підприємство [11].

У свою чергу замість корпорації «Національне об'єднання “Антонов”» постановою Кабінету Міністрів України створено державний авіабудівний концерн «Авіація України» [12]. До його складу включено такі держпідприємства, як «Авіаційний науково-технічний комплекс ім. Антонова», «Київський авіаційний завод “Авіант”», «Завод № 410 цивільної авіації», Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, ДП НП «Буран», ДП «Харківське агрегатне конструкторське бюро», Харківський машинобудівний завод «ФЕД», Запорізьке машинобудівне КБ «Прогрес» ім. академіка Івченка, підприємство «Новатор», казенне підприємство «Радіовимірювач».

Слід зазначити, що у жовтні 2008 р., постановою Кабінету Міністрів України [13] державний авіабудівний концерн «Авіація України» перейменовують у Державний авіабудівний концерн «Антонов». Тепер учасниками концерну є: державне підприємство «Авіаційний науково-технічний комплекс імені О. К. Антонова»; Харківське державне авіаційне виробниче підприємство; державне підприємство «Київський авіаційний завод “Авіант”»; державне підприємство «Завод 410 цивільної авіації». А такі підприємства, як Державне підприємство науково-дослідний інститут «Буран», ДП «Харківське агрегатне конструкторське бюро», Харківський машинобудівний завод «ФЕД», підприємство «Новатор», казенне підприємство «Радіовимірювач» виключаються зі складу концерну.

Для подолання кризового становища в авіаційному секторі України потрібно створювати сприятливі умови для вітчизняного суб'єкта господарювання, активізуючи світовий досвід інтегрування компаній авіаційної галузі в єдину систему.

Перші спроби кардинально змінити систему авіапрому були зроблені у 2005 р. Було створено державну літакобудівну корпорацію «Національне об'єднання "Антонов"». Ця перша хвиля реформ виявилася невдалою, корпорація так і не виявила себе. Така форма інтеграції могла дати змогу залучати нових учасників у перспективні програми, причому не примусово, а на основі їхньої економічної зацікавленості.

Наступним кроком у переформуванні авіапрому стало створення у 2007 р. державного авіабудівного концерну «Авіація України». Концерн-структура більш жорстка з інтеграції та управлінської вертикалі, має значно більше повноважень щодо управління підприємствами, які входять до його складу. Концерн «Авіація України» перебуває у підпорядкуванні Мінпромполітики, однак є підзвітним Кабінету Міністрів України. Фактично це національна компанія холдингового типу (але на відміну від справжнього холдингу вона складається з державних, а не акціонерних підприємств). Створення концерну «Авіація України» фактично призвело до припинення серійного виробництва літаків. Через системні помилки та непрофесійність виконавців цілком раціональна ідея інтеграції авіапідприємств дала протилежний результат. Концерн створили механічним шляхом. Усупереч міжнародному досвіду і здоровому глузду разом з літакобудівними підприємствами в концерн включили приладо- і двигунобудівні конструкторські бюро та заводи. Причому в деяких з десяти перелічених державних підприємств, які опинилися тоді в одному концерні, спектр функцій набагато більш широкий і орієнтований не тільки на авіацію, а й на інші галузі економіки: там роблять ще й те, що потрібно для ракетно-космічної техніки, енергетики та деяких інших сфер вітчизняної економіки.

У жовтні 2008 р., державний авіабудівний концерн «Авіація України» перейменовують у Державний авіабудівний концерн «Антонов». При створенні нового концерну сталося не просто кількісне скорочення числа підприємств, що входили до нього (з десяти до чотирьох), а й було здійснено якісну зміну складу об'єднання. Тепер концерн «Антонов» об'єднує тільки АНТК, серійні авіазаводи («Авіант» і ХДАВП) і 410-й авіаремонтний завод.

На думку генерального конструктора АНТК ім. Антонова, Д. Ківи, який є одночасно і головою правління державного концерну «Антонов», така жорстка організаційна форма, як державний концерн, з низки причин не влаштовує і, як він вважає, може нині розглядатися лише як проміжний варіант. Річ у тім, що державний концерн не тільки не може бути ефективною структурою в ринковій економіці, а й ставить українських авіабудівників у не вигідні порівняно з конкурентами умови на світовому ринку. Адже в цій специфічній галузі майже скрізь у світі (принаймні в країнах з розвиненим авіабудуванням) немає державних концернів, зате є організаційно більш м'які і гнучкі форми, такі як корпорації (у тому чи іншому варіанті). Це не тільки європейська EADS або американський Boeing, а й російська ОАК (Об'єднана авіабудівна корпорація), AVIC в Китаї (створена шляхом злиття двох, що раніше функціонува-

ли там, корпорацій AVIC-I та AVIC-II), де ситуація перебуває під державним контролем, але водночас наявні структури дозволяють залучати не тільки державні бюджетні асигнування, а й інші інвестиції у тому числі від приватних компаній, банків і т. д.

Тому доцільно, на думку Д. Ківи, перетворити нинішній державний концерн «Антонов» у корпорацію — набагато менш жорстку організаційну форму. Причому не на державну корпорацію, а на господарську корпорацію, що передбачає значно більшу самостійність її учасників, і тому є більш відповідною до умов ринкової економіки. Адже в державні структури — чи то в державному концерні, чи то в державній корпорації — не стануть поспішати вкладати приватні капітали ні вітчизняні, ні тим більше зарубіжні інвестори (промисловці, банкіри та ін.)

Подальший розвиток корпорації «Антонов», вважає Д. Ківа, після того, як вона буде створена, бачиться в її акціонуванні — з формуванням відкритого акціонерного товариства. Причому контрольний пакет акцій цього ВАТ має належати державі. [14]

Висновки. Чинним законодавством передбачається, що підприємства, які входять до складу державного господарського об'єднання, перебувають в управлінні цієї господарської структури і одночасно залишаються у сфері управління уповноваженого органу управління (міністерства). При цьому законодавство нечітко окреслює повноваження та сферу впливу на учасників органу, який здійснює контроль за діяльністю державного господарського об'єднання, що потенційно призводить до виникнення подвійного управління, дублювання повноважень та значно ускладнює здійснення контролю за ефективним управлінням і використанням державного майна учасниками державного господарського об'єднання.

Слід урахувати, що згідно з ч. 6, ст. 120 ГК України державні та комунальні господарські об'єднання створюються переважно у формі корпорації або концерну, незалежно від найменування об'єднання. Таким чином, для державних підприємств законодавець передбачив пріоритетність вибору об'єднання у вигляді концерну або корпорації. Так, якщо розглядати склад учасників концерну та корпорації, то концерн передбачає можливість об'єднання підприємств і організацій, у тому числі науково-дослідних структур, у той час як корпорація дозволяє інтегрувати виключно підприємства.

Розглядаючи ступінь централізації та управління у рекомендованих законодавством видах господарських об'єднань, можна переконатися в тому, що концерн передбачає можливість централізації визначених статутом функцій в самому об'єднанні, в тому числі для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Корпорація ж передбачає тільки договірну, умовну, централізацію управління або взагалі допускає відсутність такої. У цьому аспекті створення об'єднання у формі корпорації жодним чином не зможе змінити існуючу ситуацію в авіаційній галузі.

Концерн має право представляти інтереси учасників об'єднання у відносинах з третіми особами та органами влади, в корпорації ж можливе тільки добровільне делегування учасниками окремих функцій. Крім того, при створенні концерну учасники об'єднання наділяють його правом вирішувати питання, пов'язані з матеріально-технічним забезпеченням, збуванням (реалізацією) продукції. У корпорації кожен з учасників об'єднання займається питаннями постачання і продажів самостійно.

Перевагою концерну є також його статус статутного об'єднання, в якому вирішення розбіжностей між учасниками можливе у позасудовому порядку, тобто в порядку адміністративної підпорядкованості. Для корпорації така можливість не передбачена. Отже, створення об'єднання у формі концерну дозволить виключити судові спори між його учасниками.

Дискусії з приводу форми об'єднання тривають уже не один рік. У свою чергу підприємства авіапрому прагнуть отримати максимально вигідні умови від злиття та залишити свою господарсько-правову незалежність. Не завжди інтереси одних збігаються з інтересами інших, що теж заважає прийняттю ідеальної форми об'єднання. Також дискусійним є питання про те, за яким принципом мають складатися підприємства. На жаль, на сьогодні не можливо чітко вирішити, яка з форм об'єднання є ідеальною для авіапрому.

Наступним кроком має стати розгляд питання стосовно управління підприємствами концерну, одночасно концерном і міністерством. Слід чітко визначити сферу впливу, управління та контролю, аби уникнути подвійного управління.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пісьменна К. С. Господарсько-правове забезпечення стимулювання розвитку суднобудування та судноремонту / К. С. Пісьменна. — Х. : Фінн, 2009.
2. Єфремова К. В. Особливості правового регулювання господарської діяльності на ринку виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 / К. В. Єфремова. — Х., 2009.
3. Битяк О. Ю. Господарсько-правове забезпечення енергетичної політики держави та особливості окремих її напрямів / О. Ю. Битяк // Вісн. Акад. прав. наук України. — 2009. — № 2 (57).
4. Єфремова К. В. Особливості правового регулювання господарської діяльності на ринку виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.04. — Х., 2009.
5. Про холдингові компанії в Україні : Закон України від 15.03.2006 р. № 3528-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 34. — Ст. 29.
6. Господарський кодекс України // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 436-IV. — Ст. 118.
7. Господарський кодекс України // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 436-IV. — Ст. 120 п. 3.
8. Господарський кодекс України // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 436-IV. — Ст. 120 п. 5.

9. Про невідкладні заходи з розвитку авіабудівної галузі : Указ Президента України від 27.05.2005 р., № 850/2005 // Офіц. вісн. України — 2005. — № 22. — Ст. 1189.
10. Про утворення державної літакобудівної корпорації «Національне об'єднання «Антонов»: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.07.2005 р., № 583 // Офіц. вісн. України. — 2005. — № 28. — Ст. 1654.
11. Про утворення державного авіабудівного концерну «Авіація України»: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.03.2007 р. № 428 // Офіц. вісн. України. — 2007. — № 20. — Ст. 792.
12. Про утворення державного авіабудівного концерну «Авіація України»: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.03.2007 р. № 428 // Офіц. вісн. України. — 2007. — № 20. — Ст. 792.
13. Питання державного авіабудівного концерн «Авіація України»: Постанова Кабінету Міністрів України від 30.10.2008 р. № 1014 // Офіц. вісн. України. — 2008. — № 89. — 44. — Ст. 2988.
14. Інтернет джерело <http://www.4post.com.ua/%E7%E0%EA%EE%ED-%D3%EA%F0%E0%E8%ED%E0.html?pn=17>

СТАНОВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО САМОЛЕТОСТРОИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА: ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Бронова Ю. Г.

Посвящено проблемам слияния, объединения предприятий самолетостроительной отрасли. Рассмотрены различные формы хозяйственно правовых объединений, таких как холдинговые компании, корпорация, концерн. Проанализирована концепция кластеров, которая является весьма перспективной.

Ключевые слова: самолетостроение, самолетостроительный кластер, холдинговые компании, корпорация, концерн, хозяйственные объединения.

FORMATION OF NATIONAL AIRFRAME CLUSTER: ECONOMIC-LEGAL ASPECTS

Bronova U. Q.

Article is devoted to mergers, union business aircraft industry. Various forms of economic — legal associations such as: holding companies, corporations, concerns. We also consider the concept of clusters which is quite promising.

Keywords: aircraft, aircraft cluster, holding companies, corporation, concern, business union.

УДК: 346:338.

ДО ПИТАННЯ ПРО ЮРИДИЧНУ АКТУАЛІЗАЦІЮ ПРОБЛЕМАТИКИ МОРСЬКОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

*К. С. Пісьменна, кандидат юридичних наук, асистент
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Присвячено питанням правового забезпечення морської політики держави. Звернено увагу на те, що на сьогодні стан законодавчого регулювання морської діяльності як такої важко назвати оптимальним, незважаючи на прийняття Морської Доктрини як генерального нормативно-правового акта, що визначає основи морської діяльності як такої.

***Ключові слова:** морська діяльність, морськогосподарська діяльність, морська політика держави, економічна політика, морське право, інноваційний розвиток.*

Постановка проблеми. Однією з конкурентних переваг України у світовому розподілі праці може стати наявність потужного морськогосподарського комплексу з розвинутою інфраструктурою. Слід зазначити, що Україна має необхідні передумови для розвитку морських сполучень, оскільки вона 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 нині одним з пріоритетних завдань правової науки є розроблення сприятливих правових засобів та механізмів для подальшого розвитку морськогосподарського комплексу України.

У цьому контексті важливим 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. Але, на нашу думку, лише Морська доктрина, враховуючи її досить загальний характер, не взмозі комплексно регулювати коло правовідносин, що виникають у зв'язку із здійсненням морської діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, 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]; деякі питання господарсько-правового забезпечення суднобудування та судноремонту аналізуються у працях К. Пісьменної [2]; велику кількість робіт було присвячено питанням правового регулювання перевезень, але досліджень, з морської політики держави зараз бракує.

Формулювання цілей. Метою статті є спроба визначитися з основними елементами систематики відносин, що є об'єктом морської політики та їх правовим значенням.

Виклад основного матеріалу. Не викликає сумнівів той факт, що Україна має розвивати власний морський потенціал, який становить потужний морський комплекс. Як відомо, Україна є морською державою, що має вихід до Чорного та Азовського морів, розвинений портовий комплекс, власний флот, суднобудівні та судноремонтні підприємства, а також військово-морський флот, які у сукупності складають цілісний господарський сектор. Вважаємо, що в умовах швидкого розвитку торговельного мореплавства та морських перевезень наявність власного флоту, а також суднобудівної та судноремонтної баз може стати істотною конкурентною перевагою України у міжнародному розподілі праці, тому стимулювання розвитку морської діяльності є актуальним та сучасним завданням держави. У зв'язку з цим удосконалення законодавчої бази, що регулює морську діяльність, є завданням юридичної науки.

Слід зазначити, що морська діяльність як економічне явище є багатоаспектним та комплексним поняттям, окремі складові якого можуть виступати самостійними об'єктами державного регулювання. Так, морська діяльність складається з торговельного мореплавства, морського перевезення пасажирів, морської рекреаційної діяльності, морської науково-дослідницької діяльності, засвоєння природних ресурсів морського дна та континентального шельфу, суднобудування та судноремонту, портової діяльності, охорони морських кордонів.

На нашу думку, морська діяльність істотно впливає на розвиток економіки України, визначаючи її місце у світовому розподілі праці, оскільки Україна має економічні, історичні та соціальні передумови, а саме: вигідне географічне розташування, значний досвід у сфері здійснення морськогосподарської діяльності, кваліфікованих фахівців у цій галузі, низку вищих навчальних закладів з підготовки кадрів та науково-дослідних інститутів. Підприємства суднобудівної та судноремонтної промисловості є бюджетоутворюючими галузями для місць їх розташування. У країні існує розвинений портовий комплекс, який включає також міжнародні порти, котрі приймають щодня значний вантажо- та пасажиропотік. Але зараз не можна назвати стан розвитку морської промисловості задовільним через низку причин, головною з яких, вважаємо, є відсутність чіткої та послідовної державної морської політики та в свою чергу відсутність системної нормативно-правової бази у цій сфері.

Нині основним нормативно-правовим актом, що регулює морську діяльність, є Морська доктрина, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 7 жовтня 2009 р. № 1307 «Про затвердження Морської доктрини України на період до 2035 року». Прийняття цієї Доктрини, безумовно, є позитивною тенденцією розвитку законодавства у сфері державного регулювання морської діяльності, оскільки уперше на законодавчому рівні вона визначає ключові питання, пов'язані зі здійсненням морської діяльності як такої.

Взагалі-то, поняття «доктрина» як елемент системи нормативно-правових актів не притаманне українському законодавству, але широко використовується в законодавстві Росії. Так, доктрина визначається як документ найбільш загального характеру та тривалої дії, комплексного наповнення та обґрунтованим за механізмом узгодження інтересів. Доктрина — це основний державно-управлінський, політичний та нормативно-правовий документ, який є підставою для формування і змісту державної політики, програм її реалізації, формує та приводить у виконання механізм її реалізації [3].

На нашу думку, Морська доктрина, яка є генеральним нормативно-правовим актом у системі державного регулювання морської діяльності в Україні, за змістом відповідає поняттю «стратегія», що є більш притаманним українському законодавству. Тому є сенс змінити назву цього нормативно-правового акта на «Морська стратегія».

Характерним саме для стратегії розвитку є і основне завдання Морської доктрини, що полягає у визначенні пріоритетів розвитку морської діяльності в Україні. Цей нормативно-правовий акт визначає морську діяльність, морську господарську діяльність, морський потенціал України, торговельне судноплавство, а також морську політику. Крім того, ця Доктрина закріпила мету на основні завдання морської політики, які полягають у підтримці та розвитку морськогосподарської діяльності, забезпеченні режиму судноплавства, що відповідає міжнародним морським нормам, сприянні розвитку всіх галузей економіки приморських регіонів, розв'язанні завдань, покладених на Військово-Морські сили Збройних Сил України, а також збереженні і розвитку кадрового потенціалу всіх складових морської діяльності. Доктрина містить також принципи і шляхи розв'язання завдань державної морської політики. Так, за Доктриною, основним шляхом реалізації морської політики держави є розроблення прогнозних і програмних документів на довгострокову, середньострокову та короткострокову перспективи з урахуванням соціально-економічних та соціально-політичних процесів. Доктрина встановлює напрямки, за якими мають бути прийняті відповідні програми, наприклад, підтримка та розвиток морськогосподарської діяльності, розвиток судноплавства, розвиток рекреаційної діяльності, але на сьогодні жодної програми прийнято не було.

Господарський кодекс України в п. 4 ст. 9 встановлює, що правове закріплення економічної політики здійснюється шляхом визначення засад внутрішньої та зовнішньої політики, у прогнозах та програмах економічного і соціального розвитку України та її окремих регіонів, програмах діяльності Кабінету Міністрів України, цільових програмах економічного, науково-технічного і соціального розвитку, а також відповідних законодавчих актах.

Так, згідно зі ст. 14 Закону України від 23 березня 2000 р. № 1602-14 «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», програми розвитку галузей економіки розробляються з метою реалізації державної політики щодо регулювання розвитку цих галузей

економіки, концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого та наукового потенціалу країни, а також координації центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій та громадян для розв'язання найважливіших проблем галузі.

Якщо йдеться про такий спеціальний вид державної політики, то, звичайно, вона має отримати необхідну правову форму, механізм та правовий інструментарій реалізації.

Всі принципи господарювання, викладені у ст. 6 ГК України, зобов'язують суб'єктів господарювання та інших учасників відносин у сфері господарювання здійснювати свою діяльність у межах встановленого правового господарського порядку, які є похідними та тісно пов'язаними з основними принципами національної безпеки, викладеними в Законі України «Про основи національної безпеки» [4, с. 16]. Так, у ст. 6 Закону України «Про основи національної безпеки України» визначено пріоритети національної безпеки України, серед яких — захист створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки, забезпечення постійного зростання рівня життя, збереження та зміцнення науково-технологічного потенціалу, утвердження інноваційної моделі розвитку суспільства. Отже, одним з невід'ємних елементів національної безпеки є збереження наукового потенціалу та утвердження інноваційної моделі суспільства.

Вважаємо, що морська діяльність як технологічна та інноваційно містка галузь промисловості сприятиме підтримці економічної безпеки держави, тому вона є важливим об'єктом економічної політики.

Оскільки морська діяльність є комплексною, то згідно із Доктриною вона складається з морськогосподарської та військово-морської діяльності, що пов'язана з охороною кордонів на морі. У свою чергу морськогосподарською діяльністю є отримання вигоди від використання ресурсів Чорного і Азовського морів, Керчинської протоки та інших районів Світового океану для задоволення потреб людини і суспільства та розширеного відтворення природно-ресурсного потенціалу Світового океану.

На нашу думку, таке визначення морської діяльності не є досконалим, оскільки зводить її тільки до засвоєння природних ресурсів. Морська діяльність складається з таких елементів: морська транспортна діяльність, яку також доцільно розділити на види з економічної точки зору. Наприклад, це власне здійснення перевезень, допоміжна діяльність у сфері морських перевезень, якою можна визнати суднобудування та судноремонт, нарешті, портова діяльність. Кожен з цих видів є самостійною сферою економічної діяльності, має істотний потенціал та перспективи розвитку і тому потребує окремої правової регламентації.

Окремим 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, впровадження державою низки заходів щодо запобігання забрудненню, зокрема, здійснення екологічного моніторингу Світового океану.

На нашу думку, ці категорії не охоплюються поняттям «морська діяльність», закріпленим у Морській доктрині. Тому пропонуємо додати до змісту морської діяльності морську транспортну діяльність та діяльність, пов'язану з екологічним захистом морських акваторій.

Як зазначено у розділі «Загальні питання» Морської доктрини, формування і реалізація ефективної державної морської політики сприятимуть подальшому посиленню позицій України як морської держави, створенню сприятливих умов для досягнення цілей та розв'язання завдань з розвитку морської діяльності. Вважаємо вдосконалення законодавчого забезпечення морської діяльності одним з важливих напрямів здійснення морської політики. Так, першим кроком у цьому напрямку було ухвалення Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 травня 2009 р. № 545-р «Про схвалення концепції проекту Закону України «Про морську політику України»».

Вважаємо ухвалення Закону України «Про морську політику» доцільним та своєчасним рішенням, оскільки специфічний предмет морської діяльності, яка є комплексною, та окремі її інститути — об'єкти правового регулювання декількох різних галузей права. Однак зараз складно врахувати цю специфіку морської діяльності в рамках ГК, Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», які є нормативно-правовими актами загального характеру і не враховують специфіку деяких інститутів морської діяльності.

Ухвалення Закону України «Про морську політику» дасть змогу актуалізувати питання комплексності морської діяльності.

Слід зазначити, що згадана Концепція має постановочний характер, тобто вона лише окреслює коло питань, які необхідно вирішити під час провадження морської політики. Так, основними пріоритетами України у сфері морської діяльності законодавець вважає такі: визначення морського потенціалу держави; основних принципів законодавчого регулювання у сфері морської діяльності повноважень органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, інших суб'єктів у сфері морської діяльності.

Вважаємо одним з основних пріоритетів визначення не тільки принципів законодавчого регулювання морської діяльності, а й основного змісту законодавчого регулювання, засобів державної підтримки морської діяльності, а також розроблення способів запобігання та нейтралізації негативних явищ у цій сфері.

Взагалі-то, здійснення морської політики залежно від суб'єктів можливо як державою безпосередньо, через органи державної влади, наприклад, військово-морської діяльності, або здійснення морської діяльності державними підприємствами. Але на сьогодні цей спосіб не є основним у зв'язку із процесом

ми приватизації об'єктів морської діяльності та скороченням державного сектору в цій сфері. Тому держава в цьому контексті може здійснювати морську політику через встановлення певних правил та принципів здійснення морської політики.

Але для встановлення змісту, принципів та правил морської політики необхідно визначити об'єкт морської політики.

Як уже зазначалося, морська діяльність складається з морської господарської діяльності, військово-морської та охорони морських державних кордонів.

Господарська морська діяльність має власну структуру та поділяється на сегменти, які є з одного боку самостійними видами господарської діяльності, а з другого — вони взаємопов'язані. Така система дозволяє державі виконувати свої функції. Наприклад, якщо йдеться про морські транспортні перевезення, то це механізм поповнення прибуткової частини Державного бюджету України.

Але всі ці сектори морської діяльності підпадають під сферу дії різної галузевої належності. Це господарське право, адміністративне право, міжнародне приватне право, міжнародне публічне право, тобто правове регулювання морської діяльності неможливо здійснювати у рамках однієї галузі права.

Якщо розглядати існуючі галузі права, в рамках яких може здійснюватися правове регулювання морської діяльності, а це може бути господарське, адміністративне, фінансове, екологічне, цивільне право, то жодна з них окремо не здатна забезпечити повне та комплексне правове регулювання морської діяльності як такої. Вважаємо, що цілісному правовому регулюванню морської діяльності має кореспондувати комплексна галузь права, і в остаточному результаті не можна виключати у перспективі створення морського права як комплексної галузі права, що регулює правовідносини у сфері морської діяльності. Але зараз це питання, на наш погляд, є несвоечасним, оскільки морська політика має бути узгоджена з господарською політикою для створення цілісного регулюючого механізму, використання потенціалу господарсько-правового регулювання.

Важливим уявляється також питанням про інституціоналізацію морської політики, складовими якої, по-перше, має бути створення морської стратегії, пов'язаної з морською політикою та законодавчою морською політикою. По-друге, необхідно утворити ієрархічну систему державних програм економічного розвитку суднобудівної промисловості, до якої належатимуть Програма розвитку суднобудування, Програма розвитку судноремонту, так звані підгалузеві програми розвитку найбільш перспективних та конкурентоздатних підгалузей суднобудівної промисловості, таких як будування танкерів, сухогрузів та ін. По-третє, слід створити систему організаційно-господарських заходів, спрямованих на ефективне управління суднобудівною промисловістю. Вважаємо, що існуючого Департаменту суднобудування, що входить до складу

Міністерства економіки та промислової політики України, недостатньо для ефективного управління як суднобудівною промисловістю, так і морською діяльністю у цілому. Отже, необхідним є створення так званої Морської комісії, спрямованої на керування морською діяльністю.

Зазначимо, що промислова політика, яка є елементом економічної політики, являє собою системну і цілеспрямовану діяльність уповноважених органів з розроблення і реалізації спеціального алгоритму заходів, що базуються на закріпленій у Державній програмі економічного розвитку та узгодженій моделі ринку морської індустрії з метою її активізації та розвитку морської діяльності. Цей алгоритм заходів формується за допомогою утворення відповідного за змістом нормативно-правового забезпечення морської діяльності, застосування необхідних засобів державного регулювання та прямої участі держави як суб'єкта таких відносин.

Висновки. Нині стан законодавчого регулювання морської діяльності важко назвати оптимальним, але першим позитивним кроком у цьому напрямку було прийняття Морської доктрини як генерального нормативно-правового акта, що вперше на законодавчому рівні визначає ключові питання, пов'язані зі здійсненням морської діяльності як такої. Але стан законодавства у морській сфері потребує подальшого вдосконалення. Термінологічно поняття «доктрина» є більш притаманним законодавству Росії, тому доречнішою назвою цього українського нормативно-правового акта була б «морська стратегія». Необхідним є ухвалення Закону України «Про морську політику», який би визначив основні напрями та шляхи реалізації морської політики в Україні. Оскільки морська діяльність є комплексною, засобів регулювання однієї галузі права для неї недостатньо, тому не виключаємо можливість створення окремої комплексної галузі морського права як комплексної галузі права. Актуальним стає питання посилення адміністративно-господарського регулювання морської діяльності, а саме створення так званої Морської комісії, спрямованої на керування морською діяльністю.

ЛІТЕРАТУРА

19. Гриневецький С. Україна: із морської держави на «країну біля моря»? / С. Гриневецький. — Дзеркало тижня. — 2010. — № 2 (781).
20. Пісьменна К. С. Господарсько-правове забезпечення стимулювання розвитку суднобудування та судноремонту / К. С. Пісьменна. — Х. : ФІНН, 2009. — 184 с.
21. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rusrand.ru/naukadoklad/pogorelko.pdf
22. Лапикан В. Поняття та зміст національно-законодавства / В. Лвпикан // Право України. — 2003. — № 9. — С. 115–118.

К ВОПРОСУ О ЮРИДИЧЕСКОЙ АКТУАЛИЗАЦИИ ПРОБЛЕМАТИКИ МОРСКОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Письменная К. С.

Рассмотрены вопросы правового обеспечения морской политики государства. Обращено внимание на то, что ныне состояние законодательного регулирования морской деятельности как таковой сложно назвать оптимальным, несмотря на принятие Морской доктрины как генерального нормативно-правового акта, который определяет основы морской деятельности как таковой.

Ключевые слова: морская деятельность, морехозяйственная деятельность, морская политика государства, экономическая политика, морское право, инновационное развитие.

TO QUESTION ABOUT LEGAL ACTUALIZATION OF OF PROBLEMS OF MARINE POLICY OF UKRAINE

Pismena K. S.

The article is devoted to questions of legal supplyment of marine politics of state. The author draws attention to the fact that today the state legislative regulation of maritime activities as such is not optimal, espite the adoption of the Maritime Doctrine as a general regulatory act, which defines the framework of maritime activities as well.

Keywords: marine activities morehozyaystvennaya activities, marine politika state economic politika, maritime law, innovatsyonnoe development

УДК 346:347.7:615.12

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДІВ

Н. С. Морщагіна, здобувачка

Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено господарсько-правові питання діяльності аптечних закладів, їх предметну спеціалізацію та її правове значення, а також особливості здійснення ними роздрібної торговельної діяльності

Ключові слова: аптечні заклади, господарсько-торговельна діяльність, аптечна мережа.

Постановка проблеми. В умовах реформування економіки України в фармацевтичному секторі відбувається встановлення балансу між переслідуванням комерційних цілей і виконанням соціальних функцій. Переміщення акцентів конкурентної боротьби на ефективність здійснення підприємницької діяльності, зростаюча конкуренція на фармацевтичному ринку примушують його учасників оптимізувати використання обмежених ресурсів у процесі реалізації підприємницької політики.

Формування адекватної сучасним вимогам моделі господарської діяльності аптечних закладів потребує ринкової трансформації сфери товарного обігу на фармацевтичному ринку України. Складовою цього процесу виступають інституційний розвиток діяльності аптечних закладів, упровадження та поширення сучасних форматів реалізації продукції через аптечні заклади. Це зумовлено необхідністю створення організаційних структур, здатних у нових умовах ефективно виконувати функції процесу задоволення потреб споживачів. Безпосередньо господарську діяльність, підкреслює В. Щербина, слід розглядати як суспільно корисну діяльність членів суспільства, їх спілок щодо виготовлення продукції, надання послуг, виконання робіт. [1, с. 6].

І хоча двоєдина приватно-публічна сутність господарської діяльності аптечних закладів є сутністю сфери охорони здоров'я, проблеми правового регулювання господарських відносин на фармацевтичному ринку України недостатньо відображено в господарському законодавстві.

На сьогодні тенденцією розвитку ринку аптечних продаж є еволюція торговельних форматів та поширення сучасних ринкових структур. Цьому сприяють зростання торговельного капіталу, активний розвиток комунікаційних технологій, суміжних галузей, що забезпечують функціонування діяльності аптечних закладів, удосконалення їх матеріально-технічної та інформаційної бази тощо. Стимулом є також підвищення культури споживання та конкуренція.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема дослідження господарсько-торговельної діяльності має об'єктивні причини і займала й займає певний час як правознавців господарників, а саме В. Мамутова, О. Вінник, Д. Задихайла та ін. У роботах цих науковців висвітлюються загальні питання господарсько-торговельної діяльності та проблеми функціонування торговельної мережі, але питання господарсько-правового забезпечення аптечних закладів залишилося поза увагою дослідників.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження господарсько-правового забезпечення аптечних закладів та форм реалізації фармацевтичної продукції.

Вклад основного матеріалу. Протягом 2009 р. загальний обсяг аптечних продаж в Україні склав 20, 3 млрд грн, максимальна частка в цьому обсязі припадає на аптеки, питома вага яких постійно збільшується. Одночасно намітилася тенденція до зменшення кількості аптечних кіосків у загальному обсязі роздрібної реалізації. Загальна кількість ліцензіатів, що діють на території

України, станом на 1 січня 2010 р., склала 5 717, перевищивши показник попереднього року на 5,3 %. Разом з тим кількість торгових точок, на які поширюється дія цих ліцензій, залишилася практично на рівні попереднього року та склала 23 241, зменшившись на 0,4 % порівняно з 1 січнем 2009 р. Причому підтриманню загальної кількості торгових точок на рівні попереднього року сприяло збільшення кількості аптек на 6,0 %, яке було нівельовано скороченням кількості аптечних кіосків та пунктів — на 12,9 та 0,9 відсотків відповідно. Завдяки випереджаючим темпам прирощення питома вага аптек станом на 1 січня 2010 р. збільшилася з 51,1 до 54,4 % порівняно з попереднім роком. Аптечні кіоски, навпаки, втратили частку — з 25,4 до 22,2 %. Питома вага аптечних пунктів за цей час практично не змінилася та склала 23,4 % [1]. У свою чергу оптовий сегмент внутрішнього фармацевтичного ринку характеризується різноманітністю як за змістом, так і за формами функціонування. Перспектива його розвитку — в інтеграції господарської діяльності посередницьких фірм з одночасною диференціацією їх діяльності у межах оптового сегменту, а також у використанні цими підприємствами бізнес-планування [2].

Перерозподіл структури аптечного ринку в розрізі різних типів торгових точок у цьому напрямку відбувається протягом останніх років та є наслідком проблеми рентабельності різних типів торгових точок. Так, висококонкурентні позиції аптек відносно інших типів торгових точок обумовлені перш за все наявністю широкого асортименту та значною торговою площею. У свою чергу для аптечних пунктів та аптечних кіосків позитивним моментом є економія витрат в невеличкому торговельному приміщенні. Однак відсутність можливості у аптечних кіосків реалізовувати рецептурний товар негативно впливає на їх рентабельність.

При практично незмінному загальному обсязі торгових точок неухильно збільшуються кількість та відповідно питома вага торгових точок, що належать фізичним особам — суб'єктам підприємницької діяльності. Порівняно з 1 січнем 2005 р. високий рівень активності фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності зумовив збільшення обсягу належних їм торгових точок майже удвічі — до 22,0 %, а в абсолютних величинах їх кількість збільшилася на 10,3 %. Якщо станом на 1 січня 2005 р. в руках фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності знаходилася кожна десята торгова точка, то на цей час — кожна п'ята [1].

Проте на сьогодні ліцензійні умови провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами, затверджені спільним наказом Держкомпідприємництва та Держлікінспекції від 3 березня 2009 р. № 44/27, регламентують таке. До аптечних закладів належать — аптечні склади (бази), аптеки та їх структурні підрозділи. При цьому аптечний склад (база) — заклад охорони здоров'я, основне завдання якого полягає у забезпеченні лікарськими засобами інших суб'єктів оптової або роздрібною торгівлі, закладів охорони здоров'я та виробників

лікарських засобів шляхом здійснення ними оптової торгівлі; аптека — заклад охорони здоров'я, основним завданням якого є забезпечення населення, закладів охорони здоров'я, підприємств, установ та організацій лікарськими засобами шляхом здійснення роздрібною торгівлі; аптечний кіоск — структурний підрозділ аптеки, який створюється на підприємствах, в установах та організаціях для роздрібною торгівлі готовими лікарськими засобами, що відпускаються без рецептів лікаря; аптечний пункт — структурний підрозділ аптеки, який створюється у лікувально-профілактичних закладах для торгівлі готовими лікарськими засобами; виготовлення лікарських засобів — індивідуальне виготовлення в умовах аптеки лікарських засобів за рецептами лікарів та на замовлення (вимогу) лікувально-профілактичних закладів; виробництво лікарських засобів в умовах аптеки — діяльність, пов'язана із серійним випуском лікарських засобів у вигляді напівфабрикатів і внутрішньоаптечної заготовки, а також серійне виготовлення лікарських засобів на замовлення (вимогу) лікувально-профілактичних закладів.

Гарантії реалізації законодавства про підприємницьку діяльність аптечних закладів стосуються визначення їх сутності, сформульованої для реалізації державно-правових форм, яка полягає у тому, що вони є юридично значущими та організаційно оформленими засобами реалізації приписів, що містяться в нормах господарського законодавства, Основ законодавства України про охорону здоров'я, Закону України «Про лікарські засоби» тощо, способами досягнення мети цих законодавчих актів, організаційно-правовими умовами переведення регулятивних можливостей господарського права у діяльність, фактичну поведінку аптечних закладів як структурних підрозділів суб'єкта господарювання.

Аптеки можна класифікувати за багатьма критеріями. Так, за напрямками діяльності їх розрізняють на роздрібні, які здійснюють лише роздрібну реалізацію лікарських засобів, інших фармацевтичних та санітарно-гігієнічних, а також супутніх товарів через спеціально організовану торговельну мережу. На практиці за асортиментом ліків, що реалізуються споживачам, розрізняють такі аптеки: гомеопатичні, препаратів рослинного походження, гормональних препаратів, готових лікарських форм та препаратів певного виробника. За функціональним показником розрізняють так звані виробничі аптеки, що займаються виробництвом (виготовленням) лікарських засобів в умовах аптеки за індивідуальними рецептами лікарів або на вимогу лікувально-профілактичних закладів, та невиробничі, які реалізують виключно готові лікарські засоби промислового виробника. Згідно з групами хворих та категоріями населення, які переважно обслуговуються аптеками, розрізняють такі спеціалізовані аптеки: геріатричні, матери і дитини та загального типу.

Гомеопатичні аптеки — це спеціалізований аптечний заклад, який забезпечує населення і лікувально-профілактичні заклади гомеопатичними лікарськими препаратами та іншими предметами аптечного асортименту. Аптека здійснює виробничу, забезпечувальну, фінансову, господарську діяльність

проводить інформаційну та консультативну роботу, вивчає та узагальнює рецептуру, вивчає можливість виготовлення деяких гомеопатичних препаратів у вигляді дрібного виробництва чи внутрішньоаптечної заготовки. Для успішного виконання постановлених перед гомеопатичною аптекою основних завдань, передбачається можливість організації окремих самостійних відділів — запасів, рецептурно-виробничого, рецептурно-безрецептурного відпуску ліків та виробів медичного призначення.

Міжлікарняна аптека — це аптека, яка спеціалізується на забезпеченні лікарськими засобами переважно стаціонарно хворих декількох лікувально-профілактичних закладів. Вона, як правило, й розміщена на території цих закладів, що дає змогу оперативно забезпечувати стаціонарних хворих. За кордоном функції міжлікарняної аптеки здійснюють госпітальні аптеки і вони забезпечують тільки стаціонарних хворих [3, с. 83]. Основним завданням міжлікарняної аптеки є постачання ліків та виробів медичного призначення у відділення лікувально-профілактичних закладів, які прикріплені на обслуговування, а також виготовлення інфузійних розчинів та інших екстемпоральних ліків за їх замовленням. Для міжлікарняної аптеки характерний тісний контакт з лікарями та медичним персоналом прикріплених лікувально-профілактичних закладів, інформаційна діяльність та значні обсяги консультацій з питань раціональної фармакотерапії, фармацевтичної опіки тощо.

Тобто, аптечне виготовлення ліків — це приготування в аптечних умовах екстемпоральних лікарських препаратів, внутрішньоаптечних заготовок і фасування готових лікарських препаратів відповідно до вимог Державної фармакопеї України, чинних наказів Міністерства охорони здоров'я України. Лікарські засоби в аптечних умовах виготовляють (виробляють), дотримуючись правил аптечної технології ліків індивідуально за рецептом лікаря і дрібносерійною. Обґрунтуванням для виготовлення ліків в умовах аптеки є рецепт лікаря або вимога (замовлення) лікувально-профілактичного закладу. Аптечне виготовлення ліків забезпечує індивідуальний підхід до лікування хворого. За рецептом лікаря для конкретного пацієнта виготовляють прості та складні ліки за індивідуальним дозуванням, а також нестійкі при зберіганні, які не виробляються в промислових умовах. Але строк зберігання таких ліків дуже обмежений, як правило, від двох до тридцяти днів.

За іншими критеріями, зокрема за формою власності, аптечні заклади поділяються на державні, комунальні та приватні. За формою господарювання та джерелами фінансування розрізняють: госпрозрахункові аптечні заклади, які самостійно формують доходи як різницю між ціною реалізації та ціною закупівлі товару (собівартість), а також аптечні заклади, що належать до організаційної структури державних або комунальних лікувально-профілактичних, санаторно-курортних та інших закладів і безпосередньо утримуються за рахунок державного бюджету. Вони не здійснюють торгівлю будь-якою дозволеною до реалізації з аптечних закладів продукції, а лише займаються

виготовленням лікарських форм для безпосереднього застосування хворими, що перебувають на стаціонарному лікуванні.

Дієвим інструментом сприяння ефективному розвитку підприємницької діяльності аптечних закладів є також інфраструктура її підтримки, завдяки якій формується конкретне організаційно-економічне середовище для сприяння підприємницькій діяльності. Розвиток роздрібних та оптових продаж фармацевтичної продукції свідчить про те, що у середньостроковій перспективі необхідним є пошук нових організаційних форм співпраці між учасниками ринку. Найбільш ефективним виявилось формування між учасниками ринку фармацевтичної продукції підприємницьких мереж. Проте залишається відкритим та недостатньо дослідженим питання суб'єктів господарського права, що здійснюють діяльність на фармацевтичному ринку, зокрема серед аптечних закладів.

Отже, узагальнено роздрібні фармацевтичні мережі є особливою формою організації спільної діяльності багатьох суб'єктів господарського права з розподілу та використання різноманітних ресурсів. У контексті нашого дослідження аптечні мережі вважаємо доцільним визначати формою співпраці різних учасників ринку фармацевтичної продукції шляхом спільних дій та спільного використання ресурсів з метою досягнення спільних цілей. Фактично йдеться про створення кластерів. На особливу увагу заслуговує останній сегмент кластеризації ринку фармацевтичної продукції, безпосередньо пов'язаний з роздрібною реалізацією продукції. Наявність кластера, підкреслює К. Єфремова, дозволяє національній галузі підтримувати свою перевагу, а не віддавати її тим країнам, які більше схильні до відновлення. Наявність цілого кластера галузей прискорює процес створення чинників там, де є група внутрішніх конкурентів. Національна конкурентоспроможність багато в чому залежить від рівня розвитку окремих кластерів. Цей факт має велике значення для державної політики, оскільки об'єктом правового регулювання стає не галузь у цілому з її неоднорідним поширенням на території всієї держави, а окремі кластери по регіонах [4]. При цьому кластер, уточнюють науковці-економісти, — це об'єднання підприємств однієї галузі, пов'язаних близьким географічним розташуванням, спільними інфраструктурними елементами, з метою підвищення ефективності виробництва та просування власної продукції [5]. Зазначимо, що аптечні підприємницькі мережі також орієнтовані на отримання синергетичного ефекту, переважно за рахунок ефекту масштабності, однак на відміну від кластерів у них одну з визначальних ролей відіграють стабільні ділові зв'язки між суб'єктами господарювання. Від вертикальної інтеграції аптечні мережі відрізняються незалежністю та свободою дій кожної ланки мережі. При цьому суб'єкти господарювання, що здійснюють роздрібну торгівлю лікарськими засобами та виробами медичного призначення, зберігають свою економічну та правову самостійність. Наприклад, у Великій Британії 25 % аптек є власністю великих компаній, тобто становлять «аптечну мережу» [6].

В Україні особливістю сучасного етапу розвитку діяльності аптечних закладів на фармацевтичному ринку є те, що формування аптечних мереж відносно каналів розподілу фармацевтичної продукції може бути як вертикальним, так і горизонтальним, у межах однорідного фармацевтичного сегменту.

Що стосується фармацевтичного обслуговування, яке включає як оптову, так і роздрібну реалізацію, то йдеться про організаційні структури які забезпечують потреби пацієнтів у лікарських засобах, виробих медичного призначення, санітарно-гігієнічних виробих та супутніх товарах, тобто йдеться, про так званий формат реалізації.

Висновки. На нашу думку, формат реалізації фармацевтичної продукції з аптечних закладів у широкому розумінні — одна із форм організації товарного ринку фармацевтичної продукції; у вузькому — певний тип організаційної структури, що синтезував низку ознак і функцій, покладених на суб'єктів реалізації фармацевтичної продукції — аптечні заклади, який характеризується сукупністю відповідних параметрів, передбачених у ліцензійних умовах, у тому числі площа торговельних, складських, допоміжних та службових приміщень, асортимент фармацевтичної продукції, форма обслуговування, кваліфікація та кількість персоналу, наявність власного виробництва.

З точки зору організаторів фармацевтичної діяльності такі поняття, як «аптечне підприємство» та «аптечна мережа», мають різний зміст. Якщо аптечному підприємству можна дати чітке визначення — це сукупність різних торговельних точок, об'єднаних у правовому сенсі, що працюють за однією ліцензією, то поняття аптечної мережі є більш широким. Аптечною мережею можуть бути як різні аптечні підприємства, так й їх сукупність — мережі холдінгового типу, об'єднаних за рядом договірних параметрів, а саме: цілі, засоби, бренд тощо. Синонімом аптечного підприємства може вважатися аптечна мережа централізованого типу. Разом з тим холдінгові аптечні мережі можуть складатися із декількох ліцензіатів. Тобто, поняття «аптечне підприємство» та «аптечна мережа» є близькими за змістом, але не ідентичними [1].

На підставі викладеного можна констатувати, що фактично господарська діяльність аптечних закладів належить до господарсько-торговельної діяльності, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямованої на реалізацію продукції народного споживання, а також допоміжної діяльності, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг, до якої можна віднести аптечне виготовлення за індивідуальним прописом лікаря або замовленням лікувально-профілактичного закладу.

З огляду на це, господарсько-торговельна діяльність аптечних закладів може здійснюватися суб'єктами господарювання у таких формах: оптова торгівля з аптечних баз (складів) аптечного асортименту іншим аптечним закладам для подальшої роздрібної реалізації або лікувально-профілактичним закладам з метою їх споживання; аптечне виготовлення лікарських засобів за індивідуальним прописом лікаря або замовленням лікувально-профілактичних закладів; роздрібна торгівля продукцією аптечного асортименту тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Щербина В. С. Господарське право : підручник / В. С. Щербина. — К. : Юрінком Інтер, 2003. — 480 с.
2. Шибаева А. Переход количества в качество! Инфраструктура аптечного рынка. Часть I: Украина в целом / А. Шибаева // Аптека. — 2010. — № 15 (736). — С. 12–13.
3. Громовик Б. П. Шляхи розвитку оптового сегменту внутрішнього фармацевтичного ринку / Б. П. Громовик // Фармац. журн. — 1998. — № 4. — С. 6–15.
4. Фармацевтична енциклопедія / гол. ред. ради та автор передмови В. П. Черних. — К. : МОРІОН, Ф24, 2005. — 848 с.
5. Єфремова К. В. Особливості правового регулювання господарської діяльності на ринку виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / К. В. Єфремова. — К., 2009. — 213 с.
6. Сиваненко Г. Організаційно-економічний механізм формування каналів розподілу продовольчих товарів на засадах створення підприємницьких мереж / Г. Сиваненко // Підприємництво, господарство і право. — 2009 (162). — № 6. — С. 164–168.
7. Мейсон П. Фармація у Великій Британії / П. Мейсон // Фармац. журн. — 2002. — № 1. — С. 32–35.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕЧНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Морцагина Н. С.

Исследованы хозяйственно-правовые вопросы деятельности аптечных заведений, их предметная специализация и ее правовое значение, а также особенности осуществления ими розничной торговой деятельности.

Ключевые слова: аптечные заведения; торговая деятельности; аптечная сеть.

LEGAL REGULATION IN SPHERE OF TRADE PHARMACY ACTIVITIES

Morschgina N. S.

The article is dedicated to study of legal regulation in sphere of medicine trade especially concerning specialize of different kinds of pharmacy.

Keywords: pharmacy; trade activities; pharmacy network.

УДК 346.14:614.27

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕДМЕТА ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я

А. О. Олефір

Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто проблему господарсько-правового визначення предмета державних закупівель в охороні здоров'я. Крізь призму сфери охорони здоров'я обґрунтовано модель структури предмета державних закупівель, згідно з якою останній поділяється на основний та допоміжний. Визначено, що об'єктивуючись у якісному вимірі, цей предмет правовідносин має загальні та спеціальні господарсько-правові ознаки.

Ключові слова: *господарсько-правове забезпечення, державні закупівлі, предмет державних закупівель, охорона здоров'я, лікарські засоби, медичні послуги, продукція виробничо-технічного призначення, виробни народного споживання.*

Постановка проблеми. Політико-правова дійсність, що склалася в Україні, демонструє реальне бажання органів публічної влади реформувати окремі галузі народного господарства. У цьому процесі на перший план виходять проблеми господарсько-правового забезпечення сфери охорони здоров'я та максимізації раціонального, ефективного використання державних коштів. Означені питання на сьогодні мають законодавче обґрунтування: ст. 7 Закону України від 19 червня 2003 р. «Про основи національної безпеки України» визначено, що криза системи охорони здоров'я і соціального захисту населення є загрозою національним інтересам і національній безпеці України. Однією з основних засад внутрішньої політики в економічній сфері згідно зі ст. 7 Закону України від 1 липня 2010 р. «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» є підвищення результативності державних видатків, реалізація прозорої політики закупівель за державні кошти.

Для сфери охорони здоров'я механізм державних закупівель має особливе значення з огляду на те, що охорона здоров'я є одним з найбільших сегментів державних закупівель в Україні: у 2008 р. Міністерство охорони здоров'я України закупило товарів, робіт, послуг на суму 1 722 056 897 грн [1, с. 20]. На підставі такого симбіозу юридичних фактів актуалізуються всі передумови для дослідження проблематики державних закупівель у сфері охорони здоров'я.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання господарсько-правового визначення предмета державних закупівель у сфері охорони здоров'я є малодослідженим у вітчизняній науці. Такі науковці-господарники, як А. Васильєв, О. Вінник, Д. Задихайло, Л. Куш, В. Мамутов, В. Пашков,

О. Подцерковний звертають увагу на питання державного замовлення, фрагментарно розглядають державні закупівлі як засіб регулювання господарської діяльності. Що стосується дослідників сфери охорони здоров'я, то Н. Болотіна, Я. Буздуган, З. Гладун, В. Толочко, визначаючи проблеми сфери охорони здоров'я, не приділяють уваги державним закупівлям. Отже, як самостійна проблема державні закупівлі у сфері охорони здоров'я не були досліджені.

Формування цілей. Господарсько-правове визначення предмета державних закупівель в охороні здоров'я передбачає з'ясування двох ключових моментів: кола суспільних відносин, які охоплює сфера охорони здоров'я в сучасних умовах; ознак і структури предмета закупівель. Мета характеристики предмета полягає у тому, що він є обмежувальним критерієм, опосередковує особливості функціонування системи закупівель.

Виклад основного матеріалу. Система права держави призначена для врегулювання, стабілізації, удосконалення суспільних відносин. Як система права складається з галузей, інститутів, норм, так і суспільні відносини утворюють сфери, групи (галузі), одиничні відносини. Традиційно охорона здоров'я є невід'ємним елементом будь-якої суспільної формації разом з політикою, економікою, культурою. У ст. 168 Договору про функціонування Європейського Союзу від 25 березня 1949 р. закріплено: під час визначення та виконання всіх політик та заходів Союзу забезпечується високий рівень захисту здоров'я людини [2, с. 131]. В. Пашков, високо оцінюючі суспільну значущість охорони здоров'я, визначає її як специфічну галузь державного устрою [3, с. 1]. Незважаючи на суспільну значущість, органи публічної влади не забезпечують належних умов її розвитку, і як наслідок Україна за середнім показником частки видатків на охорону здоров'я у світі посідає 78 місце [1, с. 20]. Проте на нормативному рівні, яке на думку А. Васильєва та О. Подцерковного, є найбільш поширеною формою державного впливу на правовідносини [4, с. 61], статті 3, 49 Конституції України, ст. 3 Закону України від 19 листопада 1992 р. «Основи законодавства про охорону здоров'я» закріплюють пріоритетність гарантованого кожному громадянину права на охорону здоров'я. Основи законодавства про охорону здоров'я декларують, що охорона здоров'я визначається як система заходів, спрямованих на збереження і розвиток фізіологічних, психологічних функцій, оптимальної працездатності та соціальної активності людини при максимальній біологічно можливій індивідуальній тривалості життя.

На думку російських дослідників Г. Вялкова, Р. Халфіна, В. Флека, Н. Кравченка, охорона здоров'я — це високотехнологічна, наукомістка, ресурсомістка галузь, яка за своїм характером і специфікою припускає наявність централізованих підходів та державного регулювання при розміщенні ресурсів і забезпеченні їх доступності для кожного жителя держави [5, с. 16]. Д. Карамішев визначає охорону здоров'я як соціальну сферу [6, с. 405]. Я. Буздуган, продовжуючи цю думку, конкретизує, що це — одна з галузей

соціальної сфери, де соціально-економічні, морально-етичні, політичні інтереси суспільства перетинаються [7, с. 116]. В. Пашков видами діяльності, якими репрезентовано сферу охорони здоров'я, визначає медичну і фармацевтичну діяльність [3, с. 6] та зазначає, що охорона здоров'я має комплексний характер [8, с. 12]. Якщо комплексність визначити як поєднання елементів, що мають як спільні, так і відмінні джерела походження та здійснюють загальну функцію, то останньою обґрунтовано вважати здоров'я людини, що є станом повного фізичного, душевного, соціального благополуччя, а не тільки відсутністю хвороб, фізичних дефектів.

Право на здоров'я є немайновим благом. Г. Журавльова визначає благо як те, що має повний позитивний зміст, продукт праці, який задовольняє певну людську потребу та відповідає інтересам, цілям, прагненням людей [7, с. 115]. У ст. 6 Основ законодавства України про охорону здоров'я вкладено широкий зміст у розумінні права на охорону здоров'я, зокрема соціальне обслуговування та забезпечення. Я. Буздуган зазначає, що здоров'я досягається шляхом складних і постійних активних зусиль усіх структур і систем суспільства та держави, які беруть участь у процесі створення благ життя [7, с. 116]. Т. Гурська акцентує на тому, що здоров'я — це особисте немайнове благо, не пов'язане з товарно-грошовою формою [8, с. 13]. На сучасному етапі і здоров'я, і охорона здоров'я розглядаються як явища комплексні, що є свідченням відходу від біомедичної моделі охорони здоров'я до соціомедичної, яка, на думку С. Тейлора, має забезпечувати не тільки відсутність хвороб, а й певний соціальний ресурс [9, с. 203 — 207]. Тобто, охорона здоров'я безпосередньо утворює певну сферу суспільних відносин, що передбачає функціонування систем медичного, фармацевтичного, соціального обслуговування громадян та засобів, що супроводжують їх реалізацію, з метою забезпечення права на здоров'я.

Щодо врегулювання сфери суспільних відносин правовим інструментарієм, відповіддю на стагнацію адміністративно-правової моделі охорони здоров'я є господарсько-правове забезпечення сфери охорони здоров'я. Господарське забезпечення охорони здоров'я врегульовує предметні відносини з точки зору їх вартісного, контрольованого, адресного характеру і може розглядатися як окремий інститут господарського права [3, с. 2]. Л. Куц зазначає, що охорона здоров'я є однією з найважливіших галузей невиробничої сфери народного господарства [10, с. 755]. Визначальною рисою господарсько-правових відносин є присутність елемента «публічності», що, на думку А. Кряжкова, передбачає присутність держави, вся діяльність якої як загальносоціального інституту спрямована на благо суспільства [11, с. 95]. Тому в системі охорони здоров'я шляхом її впорядкування саме за допомогою господарсько-правового інструментарію буде забезпечено розвиток, удосконалення.

Згідно зі ст. 9 ГК України оптимальне узгодження інтересів, тобто співвідношення між необхідністю і можливістю задоволення потреб, суб'єктів господарювання, споживачів, суспільних верств, суспільства становить ядро

економічної політики України. З огляду на це Г. Знаменський стверджує, що вертикальні господарські правовідносини будуються не на прямому підпорядкуванні одного суб'єкта другому, а на їх взаємних обов'язках, рівному підкоренні суспільному господарському порядку [12, с. 54 — 55]. Цей принцип повністю характерний для відносин державних закупівель, які передбачають придбання замовником на основі державного контракту товарів, послуг, робіт за державні кошти у визначеному Законом України від 1 червня 2010 р. «Про здійснення державних закупівель» порядку.

Відносини державних закупівель не слід ототожнювати з державним замовленням, що є інструментом задоволення державних потреб і здійснюється шляхом формування на контрактній основі складу, обсягів продукції, необхідної для державних потреб, розміщення державних контрактів на її поставання серед підприємств, організацій усіх форм власності, правова регламентація якого має місце в Законі України від 22 грудня 1995 р. «Про державне замовлення для пріоритетних державних потреб». В. Щербина визначає державне замовлення як обов'язковий для виконавців юридичний акт централізованого планування виробництва, тобто плановий договір (державний контракт), що виконує функції правового забезпечення економічних потреб, правового засобу реалізації державних замовлень і децентралізованого планування господарської діяльності [13, с. 297].

Держава, здійснюючи закупівлі товарів, послуг, робіт у межах господарських правовідносин, забезпечує реалізацію своїх функцій в усіх сферах суспільного буття. Тому питання державних закупівель доцільно досліджувати не ізольовано, а в контексті правовідносин, для вирішення запитів яких використовується зазначений засіб регулюючого впливу держави.

Загалом, схема динаміки відносин у сфері державних закупівель має такий вигляд: замовник у формі кваліфікаційної документації робить публічну ofertу укласти господарський договір; учасники у формі кваліфікаційних пропозицій надають замовнику відповідь на ofertу; після проведення процедури оцінювання кваліфікаційної документації замовник акцептує пропозицію конкурсних торгів, що є найбільш економічно вигідною. Процедура розвитку відносин державних закупівель, будучи спеціально-господарським регулюванням, має доповнюючий елемент у формі системи компенсацій (відшкодування витрат), що не утворює відносини державних закупівель у прямому (законодавчому) їх розумінні, але є їх похідним інструментом у сферах, де застосування конкурсних процедур недоцільно.

У відносинах державних закупівель, у контексті цього дослідження, має значення виокремлення предмета господарсько-правового регулювання, що виступає матеріальним виразом об'єкта правовідносин. Об'єкт є основним, невід'ємним елементом господарських правовідносин у сфері державних закупівель в охороні здоров'я. У спеціальній літературі певна увага приділяється дослідженню проблеми об'єкта правовідносин: Г. Знаменський визначав

об'єкти господарського правовідношення засобами реалізації господарського інтересу [10, с. 72]; М. Кельман та О. Мурашин до об'єкта відносять матеріальні, духовні, соціальні блага [14, с. 127]; Є. Харитонова об'єктом цивільних правовідносин називає матеріальне чи нематеріальне благо, з приводу якого правовідношення виникає [15, с. 255]. Структуроване визначення об'єкта правовідносин шляхом виокремлення конкретних ознак дозволяє визначити інструментарій дослідження предмета державних закупівель, адже, як було з'ясовано, державні закупівлі мають обов'язковий зв'язок з конкретними правовідносинами, а отже, з предметом, який їх детермінує.

Розуміння охорони здоров'я у широкому значенні створює передумови визначення основного і допоміжного предмета правовідносин. Функціонування систем медичного, фармацевтичного, соціального обслуговування громадян передбачає існування основного предмета відносин — лікарських засобів, виробів медичного призначення, медичної техніки, медичних послуг, соціальних послуг. Засоби, що супроводжують функціонування основних систем охорони здоров'я, матеріалізуються у формі продовольчої і непродовольчої продукції, робіт, послуг, що не належать до основного предмета і утворюють допоміжний предмет.

Державні замовники у сфері охорони здоров'я, крім основного предмета, обов'язково закуповують допоміжний, без якого ефективно функціонування сфери є неможливим. Очевидно, що специфіку сфери охорони здоров'я у відносинах державних закупівель відображає основний предмет. Т. Тарахонич зазначає, що при встановленні сфери правового регулювання слід урахувати певні моменти, зокрема, регулюванню мають підлягати найбільш суттєві суспільні відносини, що мають принципове значення для держави, окремих осіб [16, с. 298 — 299]. Аналіз допоміжного предмета є актуальним у контексті тих правовідносин, де він має вираз основного, що визначається потребами сфери. Тому дослідження державних закупівель предмета, що не відображає особливості сфери охорони здоров'я, втрачає сенс у курсі обраного напряму дослідження. Водночас слід звернути увагу та окреслити межі допоміжного предмета державних закупівель в охороні здоров'я.

У ст. 262 ГК України матеріальні блага поділено на продукцію виробничо-технічного призначення і вироби народного споживання. У сфері охорони здоров'я вироби народного споживання поділяються на продовольчі і непродовольчі товари. Продовольчі товари є споживними та включають харчові продукти, продовольчу сировину. У ст. 1 Закону України від 23 грудня 1997 р. «Про безпечність та якість харчових продуктів» харчовий продукт (їжа) визначається як будь-яка речовина або продукт, призначений для споживання людиною; продовольча сировина — це сировина для одержання харчових продуктів. Зазначений законодавчий акт декларує, що харчові продукти включають харчові продукти для спеціального дієтичного споживання, функціональні харчові продукти, а також харчові добавки, ароматизатори,

дієтичні добавки та допоміжні матеріали для перероблення, допоміжні засоби і матеріали для виробництва та обігу.

Відносно самостійне місце у системі посідають харчові продукти для спеціального дієтичного споживання, функціональні харчові продукти, дієтичні добавки, що мають такі ознаки: є продуктами харчування; використовуються перорально; не є заміниками лікарських засобів через незначне кількісне оцінювання впливу на організм; мають певні лікувально-профілактичні чи біологічно-стимулюючі властивості; використовуються з метою відновлення вітамінного, мінерального балансу, задоволення дієтичних потреб, зміни перебігу біологічних процесів в організмі людини. Окреслені властивості детермінують особливий режим їх обігу, що регламентується постановою Кабінету Міністрів України від 26 липня 2006 р. «Про реалізацію статті 28 Закону України “Про безпечність та якість харчових продуктів”», яка визначає порядок проведення державної санітарно-епідеміологічної експертизи шляхом ідентифікації, випробування, оцінювання ефективності у спеціальних лабораторіях та державної реєстрації.

Непродовольчі товари є неспоживними, призначеними для неодноразового використання, коли вони зберігають первісний вигляд протягом тривалого часу. До них, як правило, належать предмети одягу, взуття, постільна білизна, побутова хімія, посуд, електротовари, товари для відпочинку і спорту, канцелярські товари, періодичні видання. Продукцію виробничо-технічного призначення, що належить до неспоживної, доцільно класифікувати залежно від правового режиму майна у фондах суб'єктів господарювання, негосподарюючих суб'єктів. До основних фондів можуть закуповуватися транспортні засоби, устаткування, обладнання, меблі; до оборотних фондів — паливно-енергетична продукція, господарські інструменти, інвентар.

При визначенні сутності послуг і робіт як допоміжного предмета державних закупівель у сфері охорони здоров'я необхідно враховувати, що Закон України від 1 червня 2010 р. «Про здійснення державних закупівель» послуги розуміє у широкому господарсько-правовому значенні як будь-які закупівлі, крім товарів і робіт, тоді як роботи пов'язує виключно з галуззю будівництва. Тобто, виконання робіт, що характеризується майовим результатом діяльності, реалізується у формі підряду на проектування, будівництво нових, розширення, реконструкцію, капітальний ремонт, реставрацію існуючих об'єктів і споруд виробничого, невиробничого призначення та супутніх робіт у будівництві. Якщо предметом договору виступає надання послуг, то вони можуть належати до сфер транспорту, інновацій, фінансів, побутового та господарського обслуговування.

Окреслення меж допоміжного предмета дозволяє зробити висновок про обсяг предметної компетенції державних замовників в охороні здоров'я, яке визначається загальним закупівельним законодавством України, що обмежується лише нормами частин 2 і 3 ст. 2 Закону України «Про здійснення

державних закупівель». Важливо, що державна закупівля допоміжної продукції проводиться не за довільним асортиментом, тобто не для задоволення приватних (індивідуальних) інтересів керівника підприємства чи членів комітету конкурсних торгів, закупівля має бути обґрунтованою реально існуючими потребами і здійснюватися виключно для забезпечення пріоритетного публічного інтересу — ефективного функціонування сфери охорони здоров'я.

Що стосується визначення інструментарію аналізу основного предмета державних закупівель у сфері охорони здоров'я, то слід припустити, що відповідний предмет відносин об'єктивується в якісному вимірі, тобто має загальні та спеціальні господарсько-правові ознаки.

Загальні господарсько-правові ознаки характерні для будь-якого основного та допоміжного предмета державних закупівель у сфері охорони здоров'я. Вони передбачені в загальному законодавстві про державні закупівлі, зокрема Законі України «Про здійснення державних закупівель».

Спеціальні ознаки, відображаючи специфіку сфери охорони здоров'я, притаманні основному предмету, відображають його специфіку як об'єкта майнових прав, об'єкта правового режиму обігу. Господарсько-правове забезпечення державних закупівель у сфері охорони здоров'я має конкретний, цілеспрямований характер. Р. Халфіна зазначає, що існують правовідносини, які не мають визначеного об'єкта, тобто об'єкт не є обов'язковим елементом структури правового відношення, хоча й має значення для виникнення та розвитку багатьох правових відносин та їх структури [15, с. 103]. У закупівельних відносинах, беручи до уваги зміст, межі основного предмета, об'єкт є завжди визначеним, оскільки залежно від специфіки останнього мають місце диференційовані режими публічного регулювання.

Висновки. На підставі викладеного слід констатувати таке. При господарсько-правовому забезпеченні державних закупівель у сфері охорони здоров'я остання розглядається у широкому значенні як сфера суспільних відносин, що передбачає функціонування систем медичного, фармацевтичного, соціального обслуговування громадян та засобів, що супроводжують їх реалізацію, з метою забезпечення права на здоров'я людини.

Крізь призму функціонування систем медичного, фармацевтичного, обслуговування громадян предмет державних закупівель у сфері охорони здоров'я розмежовано на основний — лікарські засоби, вироби медичного призначення, медична техніка, медичні послуги, соціальні послуги і допоміжний — засоби, що супроводжують функціонування основних систем у формі продовольчої і непродовольчої продукції, робіт, послуг.

Якщо основний предмет відображає специфіку сфери охорони здоров'я, є вихідним елементом в її виокремленні в сукупності інших суспільних відносин, то допоміжний предмет, хоча й не відображає особливості сфери, проте обов'язково закуповується закладами охорони здоров'я, без якого ефективне їх функціонування неможливе.

Предмет державних закупівель об'єктивується в якісному вимірі, тобто має загальні та спеціальні господарсько-правові ознаки: загальні ознаки характерні як для основного, так і для допоміжного предмета, передбачені в загальному законодавстві про державні закупівлі, зокрема Законі України «Про здійснення державних закупівель»; спеціальні ознаки, відображаючи специфіку сфери охорони здоров'я, притаманні основному предмету, відображають його специфіку як об'єкта майнових прав, об'єкта правового режиму обігу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шолойко Н. Медична сфера та бюджетні кошти. Ефективність закупівель / Н. Шолойко // Державні закупівлі України. — 2009. — № 12. — С. 20–22.
2. Основи права Європейського Союзу : нормативні матеріали / за заг. ред. М. В. Буроменського. — Х. : ФІНН, 2010. — 392 с.
3. Пашков В. М. Проблеми господарсько-правового забезпечення відносин у сфері охорони здоров'я : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : спец. 12.00.04 / В. М. Пашков. — Х., 2010. — 37 с.
4. Господарське право України : підручник / під ред. А. С. Васильєва, О. П. Подцерковного. — 3-тє вид., перероб. і допов. — Х. : Одісей, 2008. — 488 с.
5. Вялкова Г. М. Комплексная оценка реализации программы государственных гарантий Российской Федерации / Г. М. Вялкова, Р. А. Халфин, В. О. Флек, Н. А. Кравченко // Проблемы управления здравоохранением. — 2002. — № 4. — С. 11–17.
6. Карамішев Д. В. Охорона здоров'я як суспільне надбання / Д. В. Карамішев // Збірник наукових праць НАДУ при Президентіві України / за заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князевича. — К. : НАДУ, 2005. — Вип. 2. — С. 399–407.
7. Буздуган Я. М. Охорона здоров'я та медичні послуги в системі суспільних благ / Я. Буздуган // Підприємництво, господарство і право. — 2007. — № 12. — С. 115–116.
8. Пашков В. М. Правове регулювання обігу лікарських засобів / В. М. Пашков. — К. : МОРІОН, 2004. — 160 с.
9. Андрух А. Соціологічне розуміння ролі медицини: міркування з приводу книги С. Тейлора і Д. Філда «Соціологія здоров'я та охорона здоров'я» / А. Андрух // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2007. — № 2. — С. 203–210.
10. Хозяйственное право : учебник / В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменский, Н. С. Хахулин и др. ; под ред. Мамутова В. К. — К. : Юринком Интер, 2002. — 912 с.
11. Кряжков А. В. Публичный интерес: понятие, виды и защита / А. В. Кряжков // Государство и право. — 1999. — № 10. — С. 91–99.
12. Знаменський Г. Л. Господарське законодавство України: формування та перспективи розвитку / Г. Л. Знаменський — К. : Наук. думка, 1996. — 63 с.
13. Щербина В. С. Господарське право : підручник. — 3-тє вид., перероб. і допов. / В. С. Щербина. — К. : Юрінком Інтер, 2007. — 656 с.

14. Кельман М. С. Загальна теорія права (з схемами, кросвордами, тестами) : підручник / М. С. Кельман, О. Г. Мурашин. — К. : Кондор, 2002. — 353 с.
15. Цивільне право України : підручник : у 2 т. / за ред. Є . О. Харитонова, Н. Ю. Голубевої. — Х. : Одісей, 2008. — Т. 1. — 832 с.
16. Теорія держви і права. Академічний курс : підручник / за ред. О. В. Зайчука, Н. М. Оніщенко. — К. : Юрінком Інтер, 2006. — 688 с.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДМЕТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Олефир А. А.

Исследована проблема хозяйственно-правового определения предмета государственных закупок в здравоохранении. Через призму сферы здравоохранения обоснована модель структуры предмета государственных закупок, согласно которой последний подразделяется на основной и вспомогательный. Определено, что, объективируясь в качественном измерении, предмет правоотношений имеет общие и специальные хозяйственно-правовые признаки.

Ключевые слова: хозяйственно-правовое обеспечение, государственные закупки, предмет государственных закупок, здравоохранение, лекарственные средства, медицинские услуги, продукция производственно-технического назначения, изделия общественного потребления.

ECONOMY-LEGAL DEFINITION OF THE OBJECT IN THE RELATIONS OF STATE PURCHASING IN THE SPHERE OF HEALTH PROTECTION

Olefir A. O.

In research attention is payed on the problem of economy — legal definition of an object of state purchases in the sphere of health protection. According to some specifics of health protection, structural model of the object of state purchases, in which the last one is divided on major and not, were observed. The following object of legal relations contains general and casual features.

Keywords: economy — legal ensuring, state purchases, object of state purchases, health protection, medicaments, medical services, production of industrially — technical appointment, objects of people's use.

УДК 346.54:061.1ЄС:637.1+637.52

ОСНОВИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ М'ЯСО-МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

А. О. Куценко, аспірантка

Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

У рамках законодавства ЄС діють ефективні нормативно-правові акти, які забезпечують регулювання відносин на ринку м'ясо-молочної продукції. Їх аналіз є необхідним у світлі прагнення України інтегруватися до ЄС та адаптації вітчизняного законодавства у цій сфері до законодавства ЄС, що у подальшому має усунути перешкоди процесам інтеграції.

Ключові слова: *Європейський Союз, ринок м'ясо-молочної продукції, інтеграція, адаптація, законодавство.*

Постановка проблеми. Враховуючи важливість та незамінність м'ясо-молочної продукції у житті людини та стратегічне значення цієї галузі для держави, ринок м'ясо-молочної продукції є однією з найважливіших складових частин продовольчого ринку, питання правового регулювання якої є актуальними як в Україні, так і за кордоном, зокрема в ЄС.

Процеси глобалізації, що відбуваються у світовій економіці, зумовлюють встановлення політичного діалогу між окремими регіонами світу, поглиблення міжнародних господарських зв'язків та розвиток світової торгівлі [1, с. 233]. Позиція нашої держави щодо ЄС на законодавчому рівні вперше була сформульована в Основних напрямках зовнішньої політики України, схвалених постановою Верховної Ради України 2 липня 1993 р. [2]. Актуальним і беззаперечним пріоритетом національної інтеграційної політики України як самостійної суверенної держави став курс на європейську інтеграцію, набуття нею асоційованого, а з часом і повноправного членства в ЄС.

Сучасний стан української економіки в цілому та економічного співробітництва України з ЄС, зокрема не сприяє швидкому вступу України до ЄС, спостерігається також невідповідність стандартам Євросоюзу [1, с. 334]. Тому, на жаль, найбільшими і основними ринками збуту м'ясо-молочної продукції для України все ж таки залишаються ринки Росії, Казахстану, Китаю. Досить великі обсяги сухого молока Україна експортує в Алжир [3] тощо. Розширення ринків збуту вітчизняної м'ясо-молочної продукції вимагає адаптації українського законодавства до нормативної бази ЄС у досліджуваній сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання відповідності вітчизняного законодавства нормативно-правовій базі ЄС розглядалися у працях

багатьох учених — як економістів, так і правознавців, наприклад, В. Андрійчука, О. Білоруса, В. Горбатенка, Г. Друзенка, В. Кернза, А. Мокія, В. Опришка, В. Сіденка, Н. Сюр, О. Філіпенка, В. Черняка, О. Шниркова та ін. Також питання гармонізації господарського законодавства аналізувалися у роботах О. Ашуркова, Г. Знаменського, О. Кібенко, В. Мамутова. Однак вивченню законодавчої бази ЄС щодо регулювання ринку саме м'ясо-молочної продукції практично не приділялося уваги в науці.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження нормативно-правової бази ЄС щодо правового регулювання ринку м'ясо-молочної продукції для подальшого реформування вітчизняного законодавства у цій сфері та створення можливості інтеграції до ЄС.

Виклад основного матеріалу. Питанням харчової продукції та продовольчої безпеки у політиці ЄС приділялося багато уваги з самого початку європейської інтеграції. Так, уже у 60-х роках ХХ ст. почалася активна робота щодо розроблення єдиного підходу до безпечності та якості продуктів харчування. Її першими результатами стають Директива 64/433/ЄЕС, яка встановила вимоги до здоров'я, яких повинні дотримуватися в торгівлі м'ясом рогатої худоби, свиней, овець та кіз, а також домашніх однокопитних усередині Спільноти, та Директива 64/432/ЄЕС щодо проблем здоров'я тварин, які впливають на торгівлю живою великою рогатою худобою і свинями. Основні принципи, закладені у цих директивах, полягають у тому, аби забезпечити якомога високий рівень для життя і здоров'я людей, визначити вимоги стосовно забезпечення безпеки продуктів харчування, що охоплюють як можна ширший ланцюжок від виробника до споживача, визначити вимоги до безпеки продуктів харчування, що ґрунтуються на досягненнях науки, та надати кожній з держав-членів можливість обирати заходи щодо виконання основних вимог з безпеки продуктів харчування. У 70-х роках значна увага приділялася безпеці матеріалів, що контактують із харчовими продуктами. Так, Директива 76/893/ЄЕС визначила, що матеріали та предмети не повинні передавати харчовим продуктам будь-яких своїх складників у кількостях, що можуть становити загрозу здоров'ю людини. Регламентом Ради №123/67/ЄЕС від 13 червня 1967 р. про спільну організацію ринку м'яса свійської птиці було створено єдиний ринок стосовно такого сектору. Однак, оскільки торгівлі перешкоджали розбіжності між санітарними вимогами стосовно м'яса свійської птиці у державах-членах, імплементація такого Регламенту не мала бажаної дії. Аби усунути ці розбіжності, належало наблизити положення санітарної політики держав-членів. Предметом такого наближення стала, зокрема, стандартизація санітарно-гігієнічних вимог щодо м'яса свійської птиці у бойнях та протягом зберігання і транспортування. Санітарні правила щодо виробництва і розміщення на ринку свіжого м'яса свійської птиці було встановлено Директивою Ради від 15 лютого 1971 р. (71/118/ЄЕС) [4, с. 7].

Також у цей час було ухвалено такі нормативні акти стосовно регулювання розглядуваного ринку: Директива 77/96/ЄЕС Ради від 21 грудня 1976 р.

про дослідження свіжої свинини щодо трихінел під час імпорту з третіх країн; Директива 77/96/ЄЕС Ради від 21 грудня 1976 р. щодо регулювання санітарних питань у виробництві і уведенні в обіг м'ясних виробів та деяких інших виробів тваринного походження; Директива 80/215/ЄЕС Ради від 22 січня 1980 р. щодо регулювання епізоотичних питань у торгівлі м'ясними виробами в межах Співтовариства; Директива 89/362/ЄЕС Комісії від 26 травня 1989 р. про загальні гігієнічні інструкції для виробників молока.

У директиві Ради 72/462/ЄЕС від 12 грудня 1972 р. про проблеми санітарного та ветеринарного огляду при імпорті великої рогатої худоби, свиней та свіжого м'яса з третіх країн було визначено, що м'ясна продукція має вироблятися, зберігатися та транспортуватися в умовах, що всіляко відповідають санітарним нормам, а необхідність отримання дозволів установами виробництва та оброблення покликана полегшити нагляд за виконанням цих умов. Директива охоплювала питання імпорту з третіх країн свійських тварин великої рогатої худоби та свиней для розведення, виробництва чи забою, свійських овець або кіз для розведення, вирощування чи забою, свіжого м'яса свійських тварин таких видів: великої рогатої худоби, свиней, овець, кіз та свійських однокопитних, свіжого м'яса парнокопитних диких тварин та диких однокопитних такою мірою, наскільки це стосується дозволеного імпорту з визначених третіх країн походження, виробів з м'яса, виготовлених зі свіжого м'яса [4, с. 8].

Наприкінці 80-х — на початку 90-х років ХХ ст. ухвалюється низка правових документів, які встановлюють контроль за здоров'ям свиней та великої рогатої худоби, які надавали гарантію безпечності продуктів тваринного походження для споживача. Серед правових актів, що ухвалювалися у цей період, слід також назвати Директиву Ради 88/657/ЄЕС від 14 грудня 1988 р., яка встановлює вимоги до торгівлі продуктами з рубленого м'яса, м'яса шматками меншими за 100 г та приготовленим м'ясом; Директиву Ради від 21 грудня 1988 р. щодо наближення законів держав-членів про харчові добавки, дозволені для використання в харчових продуктах, призначених для споживання людиною (89/107/ЄЕС); Директиву Ради 91/494/ЄЕС від 26 червня 1991 р., про здоров'я тварин, керуючись торгівлею усередині Спільноти також імпортом з третіх країн свіжого пташиного м'яса; Директиву 91/495/ЄЕС від 27 листопада 1991 р., яка стосується здоров'я населення та проблем здоров'я тварин, спричинених продукцією і розміщенням на ринку кролятини та фермерського м'яса; Директиву 92/45/ЄЕС від 16 червня 1992 р. про здоров'я населення та проблеми здоров'я тварин, пов'язані з вбиванням диких видів та розміщенням на ринку м'яса диких тварин; Директиву 92/46/ЄЕС від 16 червня 1992 р., яка встановлює правила щодо здоров'я для продукції та розміщення на ринку сирого і теплого молока та молочних продуктів. Однак контроль за додержанням ветеринарного законодавства покладався на відповідні національні органи.

Таким чином, ветеринарний контроль здійснювався на кордонах держав-членів, що створювало додаткові адміністративні бар'єри та збільшувало час на

проходження товарів через кордон. Директивою Ради від 11 грудня 1989 р. про ветеринарні перевірки у внутрішній торгівлі Спільноти з метою встановлення спільного ринку (89/662/ЄЕС) було визначено, що держави-члени повинні гарантувати, що певні продукти тваринного походження, призначені для торгівлі, здобуваються, перевіряються, маркуються та стандартизуються відповідно до правил Спільноти, присвячених цьому питанню, надходять до кінцевого отримувача вантажу і мають сертифікати на здоров'я, сертифікати на здоров'я тварин чи будь-які інші документи, передбачені ветеринарним законодавством Спільноти. При цьому держави-члени повинні гарантувати, що ветеринарні перевірки, які проводяться на продуктах тваринного походження та описані у цій Директиві, призначаються для внутрішньої торгівлі і не здійснюються на кордонах.

Директивою Ради 93/43 ЄЕС від 14 червня 1993 р. про гігієну харчових продуктів було встановлено загальні правила гігієни для харчових продуктів та відповідно до цих правил процедури контролю. Діяла також Директива 94/65/ЄС Ради від 14 грудня 1994 р. щодо визначення інструкцій для виробництва і уведення в обіг рубленого м'яса та м'ясних страв.

Досвід показав, що ці правила та процедури становлять стійку основу для гарантування безпеки харчових продуктів. У контексті спільної сільськогосподарської політики було ухвалено багато директив, які встановлюють специфічні правила охорони здоров'я для виробництва та розміщення на ринку продуктів. Ці правила зменшили торгові бар'єри для зазначених продуктів, сприяючи створенню внутрішнього ринку із забезпеченням високого рівня захисту громадського здоров'я. Отже, сталося спрощення адміністративних процедур щодо переміщення продуктів харчування і продовольчої сировини у межах Співтовариства з одночасним встановленням вимог до безпечності і якості означеної продукції. Однак протягом наступних років відбулося декілька подій, які засвідчили певну недосконалість положень європейського законодавства у сфері безпеки харчування: отруєння діоксанами, спалахи енцефалопатії великої рогатої худоби, ящуру, сальмонельозу та лістерії. Все це стало причиною ревізії чинного законодавства і викликало необхідність ухвалення нових правових актів [4, с. 8–9].

На теперішній час досліджувана сфера регулюється численними нормативними актами. Так, «Біла книга з безпечності харчових продуктів» із новою концепцією Харчового кодексу, яка міститься в ній, у період з 2002 до 2004 р. була втілена у ряді постанов ЄС (маються на увазі регламенти Європейського Парламенту та Ради. — *А. К.*). Ці постанови є чинними у країнах-членах, суттєво відрізняються від попередніх директив та їх приведення до національного права. Наведемо ці постанови у хронологічному порядку, до того ж вимоги гігієни харчових продуктів у вужчому сенсі також узагальнюються як «пакет постанов з гігієни» зі скороченими позначеннями від Н1 до Н3: 1) постанова (ЄС) № 178/2002 Європейського парламенту і Ради від 28 січня 2002 р. про визначення загальних принципів та вимог Харчового кодексу,

створення органів для безпечності продуктів харчування і встановлення заходів щодо дотримання безпечності продуктів харчування; 2) постанова (ЄС) № 852/2004 Європейського парламенту і Ради від 29 квітня 2004 р. про гігієну продуктів харчування (Н1); 3) постанова (ЄС) № 853/2004 Європейського парламенту і Ради від 29 квітня 2004 р. зі спеціальними інструкціями з гігієни для продуктів харчування тваринного походження (Н2); 4) постанова (ЄС) № 854/2004 Європейського парламенту і Ради від 29 квітня 2004 р. зі спеціальними інструкціями щодо методів для відомчого нагляду за виробами тваринного походження, призначеними для споживання людьми (Н3); 5) постанова (ЄС) № 882/2004 Європейського парламенту і Ради від 29 квітня 2004 р. про відомчий контроль для перевірки дотримання Харчового і Кормового кодексів, а також положень про здоров'я тварин і захист тварин.

Паралельно із зазначеними постановами була ухвалена Директива про скасування 2004/41/ЄС (директива 2004/41/ЄС Європейського парламенту і Ради від 21 квітня 2004 р. щодо скасування певних директив про гігієну продуктів харчування та уведення в обіг певних продуктів тваринного походження, а також щодо змін директивами 89/662/ЄЕС і 92/118/ЄЕС Ради рішення 95/408/ЄС Ради). Цією директивою скасовуються загалом 16 відповідних гігієнічних директив щодо окремих продуктів, а від країн-членів вимагається пристосувати відповідне національне законодавство [5, с. 22–23].

Базовою є постанова (ЄС) №178/2002 Європейського парламенту і Ради (мається на увазі Регламент Європейського парламенту і Ради. — *А. К.*) від 28 січня 2002 р. про встановлення загальних принципів та вимог Харчового кодексу, створення європейського органу з безпечності харчових продуктів та встановлення заходів щодо безпеки харчових продуктів, яка заклала базу для всеохоплюючого стандарту з гігієни на харчові та кормові продукти. Дія постанови поширюється на всі країни ЄС. У ст. 1 цієї постанови описано її цілі та сферу застосування. Вона створює підвалини для високого рівня захисту здоров'я людини та інтересів споживачів стосовно продуктів харчування з особливим урахуванням різноманіття пропозицій харчових продуктів, зокрема традиційних. Водночас забезпечується чітка робота внутрішнього ринку, де визначаються єдині принципи, повноваження, передумови для створення міцного наукового фундаменту, а також організаційних структур, методів для обґрунтування пошуку рішення в питаннях безпечності харчових продуктів та кормів. Для досягнення цих цілей у постанові визначаються загальні принципи для харчових продуктів та кормів загалом і безпечності харчових та кормових продуктів зокрема на рівні Співтовариства і окремих країн. Цією постановою створюється Європейський орган із безпечності харчових продуктів (EFSA – European Food Safety Authority). Також визначаються методи вирішення питань, які опосередковано чи безпосередньо впливають на безпечність харчових продуктів і кормів. Ця постанова є чинною для всіх етапів виробництва, перероблення і збування харчових продуктів і кормів. Вона не

є чинною для первинного виробництва, приватного домашнього використання або домашнього перероблення, використання або зберігання харчових продуктів для приватного домашнього споживання [6]. Серед позитивних наслідків ухвалення цієї постанови можна, наприклад, назвати те, що вона створила міцну наукову основу для розпізнавання у сирому молоці стадійного розвитку збудника туберкульозу.

Наступною важливою постановою (Регламентом) серед тих, які становлять «пакет постанов з гігієни» є постанова (ЄС) № 852/2004 Європейського парламенту і Ради від 29 квітня 2004 р. про гігієну продуктів харчування [7]. За змістом ця постанова базується на попередній директиві 93/43/Ради ЄЕС про гігієну харчових продуктів від 14 червня 1993 р., яка описує основні правила гігієни продуктів харчування для всіх підприємств усього ланцюга харчових продуктів включно з первинним виробництвом. Вона містить: загальний принцип гігієни, а також зобов'язання належного виконання загальних інструкцій з гігієни, наведених у додатках — окремо для первинного виробництва і наступного перероблення; зобов'язання щодо самостійного контролю за принципами згідно з Codex Alimentarius (за винятком виробництва сировини) включно із зобов'язанням документування заходів, що стосуються НАССР; загальне зобов'язання про реєстрацію, якій підлягають усі підприємства (зобов'язання про отримання дозволу існує (тільки) для підприємств, які переробляють харчові продукти тваринного походження); вимогу про те, що підприємства харчової промисловості у третіх країнах, які постачають у Співтовариство свою продукцію, мають виконувати такі самі вимоги; метод розроблення і перевірки галузевих національних або загальноєвропейських добровільних «Методик для доброго практичного застосування гігієни»; додатки із загальними інструкціями з гігієни — окремо для первинного виробництва та всіх інших виробничих ділянок [5, с. 31–32].

Зазначений Регламент визначає загальні інструкції з гігієни, якими повинні керуватися підприємства харчової промисловості. Але певні харчові продукти внаслідок своїх специфічних якостей можуть становити особливу небезпеку для здоров'я людей і через це повинні вимагати особливих інструкцій з гігієни. Зокрема це стосується м'ясо-молочних продуктів, про випадки небезпеки та отруєння якими часто повідомляється. Тому в рамках спільної політики були видані директиви з інструкціями для виробництва та уведення на ринок низки продуктів. Багато з цих директив було об'єднано в постанові (ЄС) №853/2004 Європейського парламенту і Ради від 29 квітня 2004 р. з вимогами до гігієни харчових продуктів тваринного походження [8]. Ці інструкції з гігієни сприяли тому, що збільшився попит на товари, а отже, й розвинувся внутрішній ринок. Вони містять основні правила для захисту здоров'я громадян, зокрема, зобов'язання виробників і відповідальних органів, вимоги до структури, виробництва і гігієни підприємств, метод отримання дозволу, умови зберігання і транспортування, маркування придатності для споживання.

Ця постанова не стосується: первинного виробництва для приватного домашнього використання; домашнього перероблення, оброблення та зберігання харчових продуктів для приватного домашнього споживання; прямого передавання виробником малих обсягів первинної продукції кінцевому споживачеві або місцевим підприємствам роздрібною торгівлі, які продають вироби прямо кінцевому споживачеві; прямого передавання малої кількості м'яса домашньої птиці, яка/які була забита/і на сільськогосподарському підприємстві, виробником кінцевому споживачеві або місцевим підприємствам роздрібною торгівлі, які продають це м'ясо як свіже прямо кінцевому споживачеві; мисливців, які передають малі обсяги дичини або м'яса дичини прямо кінцевому споживачеві або місцевим підприємствам роздрібною торгівлі для прямого продажу кінцевому споживачеві; якщо однозначно не вказано інше, то ця постанова також не є чинною для роздрібною торгівлі. Регламентом встановлено, що підприємства харчової промисловості повинні забезпечити, аби партії виробів тваринного походження супроводжувалися свідоцтвами чи іншими документами [5, с. 34–35].

Також у постанові (ЄС) № 853/2004 є суттєвий аспект гарантування безпечності харчових продуктів – відстежуваність харчових продуктів. Додатково до дотримання загальних інструкцій постанови (ЄС) № 178/2002 підприємства харчової промисловості, що відповідають за підприємства, які згідно з цією постановою зобов'язані отримувати дозвіл, повинні забезпечити, аби всі вироби тваринного походження, які вони уводять в обіг, мали маркування придатності до споживання чи маркування ідентичності. Інструкції з гігієни цієї постанови повинні бути чинними для всіх видів підприємств, зокрема, для малих підприємств і мобільних бійнь. Підприємства харчової і кормової промисловості взаємопов'язані, і вимоги здоров'я тварин, захисту тварин та громадського здоров'я тісно переплетені на всіх етапах виробництва, перероблення та збування. З цієї причини необхідний належний зв'язок між різними учасниками ланцюга харчових продуктів — від первинного виробництва до роздрібною торгівлі. Визначені у постанові хімічні, мікробіологічні критерії для сирого молока чинні доти, доки не будуть ухвалені нові інструкції [5, с. 36]. Крім того, Регламент №853/2004 встановлює спеціальні правила та вимоги до виробництва сирого молока, вимоги до приміщень, обладнання та гігієни персоналу, критерії для сирого молока, а також вимоги, що стосуються молочних продуктів. Згідно з цим Регламентом (додаток III розділ IX) бактеріальне обсіменіння коров'ячого молока повинно складати не більш ніж 100 тис. КУО/мл (колоній-утворюючих організмів/ куб. см.), а максимальна кількість соматичних клітин не має перевищувати 400 тис. /мл [8].

Рішенням Єврокомісії від 14 лютого 1991 р. встановлено методи аналізу і тестування сирого та термічно обробленого молока, на підставі яких члени — країни ЄС розробили власні державні нормативні документи або керуються даним рішенням до розроблення офіційних стандартів ISO (International Organization for Standardization) на ці дослідження молока [9, с. 30–31].

Наступною постановою з «пакету постанов з гігієни» є постанова (ЄС) № 854/2004 Європейського парламенту і Ради від 29 квітня 2004 р. про відомчий контроль певних виробів тваринного походження, призначених для споживання людьми [10]. Додатково до постанови (ЄС) № 853/2004 цією постановою і в узгодженні із загальними інструкціями контролю Співтовариства по-новому регулюється ветеринарний контроль. Постанова узагальнює процедуру нагляду, визначену в чинних правилах для продуктів, під час допусків, специфічних перевірок, досліджень забійної худоби і м'яса, а також під час видання свідоцтв про придатність до споживання [5, с. 38]. Дана постанова є чинною для відомчого контролю виробів тваринного походження і всіх видів діяльності осіб, до яких застосовується постанова (ЄС) № 853/2004.

Вид і обсяг перевірок окремих підприємств залежать від результатів оцінювання ризику (ризиків для здоров'я населення, здоров'я та самопочуття тварин, виду і обсягу виконуваних процесів та структури підприємства харчової промисловості). Необхідною є відомча перевірка м'ясної продукції для встановлення, того чи дотримуються підприємства харчової промисловості гігієнічних інструкцій і чи виконують критерії і цілі законів Співтовариства. Відомчий нагляд повинен містити перевірки видів діяльності підприємця у харчовій промисловості та інспекції, зокрема, перевірки власного контролю підприємства. Відомчі ветеринари повинні, беручи до уваги свої особливі професійні знання, перевіряти чи інспектувати бійні, підприємства з перероблення дичини або розроблення. Рішення про відповідний персонал для перевірок та інспекцій інших видів підприємств залишається за країнами-членами. Докладні правила для окремих груп тварин або виробів тваринного походження містяться у додатках до постанови. Відомчий контроль свіжого м'яса має здійснюватися згідно з додатком I цієї постанови, де наведено завдання та повноваження відомчого ветеринара щодо перевірок, специфічні інструкції стосовно забитих туш та побічних продуктів забиття, інші спеціальні інструкції з інфекційних хвороб тощо. Необхідні перевірки молока і молочних продуктів містяться у додатку IV. Здійснюється регулярний контроль молокозаводів. Контроль молока під час забирання проводиться відповідно до принципів, визначених у постанові (ЄС) № 853/2004. Якщо підприємство харчової промисловості протягом трьох місяців після першого встановлення компетентним органом недотримання вимог стосовно загальної кількості мікроорганізмів і вмісту соматичних клітин не зробило належних висновків, то постачання молока з цього підприємства-виробника слід припинити або, в разі необхідності, поставити певні вимоги стосовно оброблення і використання. Вони спрямовуються на потреби захисту здоров'я. Припинення чи виконання спеціальних вимог слід підтримувати доти, доки підприємство харчової промисловості не підтвердить, що молоко знову відповідає належним критеріям (за кількістю мікроорганізмів та соматичних клітин) [10].

Крім того, серед нормативних актів з регулювання ринку м'ясо-молочної продукції ЄС можна назвати ще Рішення Комісії № 2002/805/ЄС від 15 жовтня 2002 р. про деякі захисні заходи відносно певних ввезених з України продуктів тваринного походження для харчування тварин, Директиву Ради №72/462/ЄЕС від 12 грудня 1972 р. про проблеми санітарних та ветеринарних інспекцій імпорту тварин великої рогатої худоби, овець, кіз та свиней, свіжого м'яса або виробів з м'яса з третіх країн, Директиву Ради № 86/363/ЄЕС від 24 липня 1986 р. про встановлення максимально допустимих рівнів залишків пестицидів у продовольчих продуктах тваринного походження та на їх поверхні [4, с. 130] та ін.

Висновки. Як впливає з викладеного, у спільній політиці ЄС багато уваги приділяється регулюванню проблем ринку м'ясо-молочної продукції, її виробництва, якості та безпечності тощо. Про це свідчать аналіз основних нормативних актів ЄС у цій сфері та робота з оновлення та приведення у відповідність з сучасними вимогами споживачів і забезпечення їх безпеки та здоров'я, яка проводиться постійно, починаючи з 60-х років ХХ ст. Проведений аналіз законодавчої бази ЄС з регулювання ринку м'ясо-молочної продукції може стати у пригоді українському законодавцю для урахування положень законодавства ЄС та імплементації у вітчизняне законодавство тих з них, які не відповідають правовим актам ЄС та у зв'язку з чим перешкоджають процесам інтеграції України до ЄС.

ЛІТЕРАТУРА

1. Струніна В. О. Агропромисловий комплекс України на шляху інтеграції до ЄС / В. О. Струніна // Державне управління в умовах інтеграції України в Європейський Союз : матер. наук.-практ. конф. / за заг ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. — К. : Вид-во УАДУ, 2002. — 360 с.
2. Про основні напрями зовнішньої політики України : Постанова Верховної Ради України від 2 липня 1993 р. № 3360-ХП // Відом. Верхов. Ради України. — 1993. — № 37. — Ст. 379.
3. Аграрний тиждень. — № 28 (30.07–05.08.2007) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://vet.gov.ua/data/news/news_180.doc
4. Правове регулювання безпеки харчування в Європейському союзі та в Україні / за ред. М. І. Іншина. — К. : Центр учеб. літ., 2007. — 304 с.
5. Михальські Т. Управління якістю у харчовій промисловості із врахуванням Європейського харчового кодексу і міжнародно визнаних стандартів : довідник / Т. Михальські, Л. Франк, А. Досін. — Львів : ПАІС, 2006. — 336 с.
6. Regulation (EC) No 178/2002 of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002 laying down the general principles and requirements of food law, establishing the European Food Safety Authority and laying down procedures in matters of food safety // Official Journal L 031, 01/02/2002 P. 0001 — 0024.
7. Regulation (EC) No 852/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 on the hygiene of foodstuffs // Official Journal L 139, 30/04/2004. — P. 0001 — 0054.

8. Regulation (EC) No 853/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 laying down specific hygiene rules for food of animal origin // Official Journal L 139, 30/04/2004. — P. 0055 — 0205.
9. Гончаренко І. В. Міжнародні вимоги до стандартизації методів дослідження санітарної якості товарного молока / І. В. Гончаренко // Молочное дело. — 2008. — № 7.
10. Regulation (EC) No 854/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 laying down specific rules for the organisation of official controls on products of animal origin intended for human consumption // Official Journal L 139, 30/04/2004 P. 0206 — 0320.

ОСНОВЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА МЯСО-МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Куценко А. О.

В рамках законодательства ЕС действуют эффективные нормативно-правовые акты, обеспечивающие регулирование отношений на рынке мясомолочной продукции. Их анализ необходим в свете стремления Украины интегрироваться в ЕС и адаптации отечественного законодательства в этой сфере к законодательству ЕС, что в дальнейшем должно устранить препятствия процессам интеграции.

Ключевые слова: Европейский Союз (ЕС), рынок мясомолочной продукции, интеграция, адаптация, законодательство.

THE BASIS OF THE LEGAL REGULATION OF MEAT AND DAIRY MARKET PRODUCTION IN THE EUROPEAN UNION (EU)

Kutsenko A. O.

Under EU legislation there are effective regulations that provide the market of meat and dairy products. Their analysis is necessary in the light of Ukraine's aspirations to integrate into the European Union and the adaptation of national legislation in this field to the EU legislation, which should soon remove the barriers to the processes of integration.

Keywords: European Union (EU) market of meat and dairy products, integration, adaptation, legislation.

УДК 343.23

ЩОДО ПРЕДМЕТА ЗЛОЧИНУ, ПЕРЕДБАЧЕНОГО ст. 267 КРИМІНАЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Ю. В. Рябченко, стажист-дослідник

Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено предмет злочину, передбаченого ст. 267 Кримінального кодексу України, а саме вибухові, легкозаймисті та їдкі речовини, а також радіоактивні матеріали. З огляду на бланкетність цієї норми проаналізовано численні нормативно-правові акти, а також різні доктринальні погляди щодо означеного предмета злочину.

Ключові слова: злочин, предмет злочину, вибухові речовини, легкозаймисті речовини, їдкі речовини, радіоактивні матеріали.

Постановка проблеми. На сучасному етапі інноваційного розвитку науки, техніки й освіти широкого та інтенсивного застосування набувають різного роду джерела підвищеної небезпеки, збільшення їх потужності, створення нових видів речовин, техніки і технології, в тому числі з тими, вплив на довкілля яких є невивченим, а тому непередбачуваним. Це веде до зростання ризику настання тяжких наслідків при порушенні вимог безпеки поводження з ними, адже безвідповідальність, нехтування правилами безпеки тягнуть за собою трагічні події, такі як техногенні катастрофи з масовими людськими жертвами, великими економічними втратами та іншими тяжкими наслідками.

При розв'язанні цих складних проблем важливого значення набувають питання боротьби з порушеннями правил поводження з предметами, що належать до джерел підвищеної небезпеки, серед яких — легкозаймисті, їдкі, вибухові речовини і радіоактивні матеріали. Злочини, які вчиняються проти громадської безпеки, перетворюють життя і здоров'я людей; приватну, державну і комунальну власність на потенційні об'єкти спричинення різного ступеня шкоди.

Забезпечення загальної безпеки громадян, зокрема й засобами кримінального права, є одним з пріоритетних напрямів не тільки для окремо взятої держави, а й на міжнародному рівні в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз нормативно-правових актів та літературних джерел свідчить про те, що сутність предмета злочину, передбаченого ст. 267 КК України, ще не отримала комплексного правового дослідження.

Окремі питання відповідальності за порушення правил поводження з вибуховими, легкозаймистими та їдкими речовинами або радіоактивними матеріалами, а також порушення спеціальних правил безпеки збереження і

поводження із загальнонебезпечними предметами досліджували Л. Анісімов, В. Борисов, В. Владимиров, І. Горелік, М. Грінберг, П. Дагель, П. Даньшин, М. Єфімов, М. Загородников, А. Зелінський, О. Ігнатов, К. Карпович, В. Кириченко, М. Ковальов, І. Козаченко, Б. Куринов, І. Лановенко, Ю. Ляпунов, П. Матишевський, Н. Мірошніченко, А. Музика, Б. Протченко, І. П'ятницька, А. Сахаров, В. Смітєнко, В. Тихий, Ю. Ткачевський, Є. Фесенко, С. Яценко та ін. Водночас більшість з них досліджують або занадто широке коло питань, які стосуються складу злочину, передбаченого ст. 267 КК в цілому, або, навпаки, занадто вузьке, тобто такі, що стосуються окремих елементів предмета аналізованого складу злочину. Одні аспекти у цих дослідженнях висвітлено фрагментарно і не знайшли теоретичного обґрунтування; інші — залишаються спірними, і не тільки не вичерпали теми, а й поставили низку нових питань, які потребують подальшого перегляду, обмірковування, конкретизації, а багато проблем взагалі і не були відповідним чином теоретично обґрунтовані.

Це дає змогу стверджувати про необхідність подальшого вивчення та дослідження розглядуваної теми з метою підвищення ефективності застосування ст. 267 КК України.

Формулювання цілей. Основна мета статті полягає у глибокому і всебічному дослідженні предмета злочину, передбаченого ст. 267 КК України, наданні теоретичної допомоги працівникам правоохоронних органів, науковцям та громадянам у відмежуванні джерел, що становлять підвищену небезпеку і є предметом злочину, від інших речей матеріального світу.

Виклад основного матеріалу. Для вирішення питання про відповідальність за злочин, передбачений ст. 267 КК, розуміння його сутності і відмежування від суміжних складів необхідно дослідити особливості предмета злочину, який у цьому випадку є обов'язковою ознакою складу злочину. В законі зазначається, що до предмета цього злочину входять: вибухові, легкозаймісті та їдкі речовини, а також радіоактивні матеріали [2]. Всі названі елементи належать до джерел підвищеної небезпеки, а отже, є загальнонебезпечними речами, поводження з якими суворо контролюється державою [3]. Розглянемо окремо кожен з них.

Передусім складним є питання про визначення змісту поняття «вибухові речовини», а також відмежування його від понять «вибухові матеріали» та «боеприпаси». Так, в літературі можна зустріти думки про поєднання змісту терміна «вибухові матеріали» з його ж власними складовими: «вибухові речовини», «вибухові пристрої», «засоби вибуху», «засоби підриву», «вибухівка» тощо [4].

Відповідно до Великого тлумачного словника сучасної української мови [5] речовина — це якісне визначення матерії; те, з чого складається фізичне тіло. У свою чергу матеріал — це те, з чого виготовляють, виробляють, будують тощо.

З аналізу законодавства України та міжнародно-правових актів можна встановити, що найбільш уживаним є поняття «вибухові матеріали», яке використовується як у широкому, так і у вузькому значенні, у деяких випадках поняття «вибухові речовини» та «вибухові матеріали» вживаються як тотожні. Однак у більшості випадків ці поняття співвідносяться як частина і ціле. Наприклад,

– у п. 13 ч. 1 ст. 10 та абз. 1 п. 22 ст. 11 Закону України «Про міліцію» [6] йдеться про *вибухові матеріали та речовини*;

– у ст. 1 Гірничого закону України [7] — про *вибухові матеріали (речовини)*;

– у п. 2 Переліку видів майна, що не може перебувати у власності громадян, громадських об'єднань, міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав на території України, затвердженому постановою Верховної Ради України від 17 червня 1992 р. «Про право власності на окремі види майна» [8] йдеться про *вибухові речовини*;

– у п. 2 Положення «Про дозвільну систему», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 12 жовтня 1992 р. № 576 [9] — про *вибухові матеріали і речовини*;

– у п. 7 Декларації Організації Об'єднаних Націй про суспільну безпеку від 12 грудня 1996 р. [10] — про *вибухові речовини, матеріали та їх компоненти* тощо.

Найбільш точно поняття «вибухові матеріали» (у вузькому значенні) визначено в п. 13. 1 відомчої інструкції «Про порядок виготовлення, придбання, зберігання, обліку, перевезення та використання вогнепальної, пневматичної і холодної зброї, пристроїв вітчизняного виробництва для відстрілу патронів, споряджених гумовими чи аналогічними за своїми властивостями металевими снарядами несмертельної дії, та зазначених патронів, а також боєприпасів до зброї та вибухових матеріалів», затвердженої наказом МВС України від 21 серпня 1998 р. № 622 [11], де «*вибухові матеріали*» (у вузькому розумінні як термін-опис [12]) — *це комплексний термін, який об'єднує в собі два терміни — «вибухові речовини» та «засоби ініціювання»*. [13].

Отже, першим складником комплексного поняття «вибухові матеріали» є «вибухові речовини». У тій самій інструкції «вибухові речовини» розглядаються як хімічні сполуки чи суміші, здатні під впливом зовнішнього імпульсу до самопоширення з великою швидкістю хімічної реакції: з утворенням газоподібних продуктів та виділенням тепла.

Існують також інші визначення цього поняття. Наприклад, у Наказі Міністерства екології та природних ресурсів України від 16 жовтня 2000 р. №165 «Про затвердження Переліку небезпечних властивостей та інструкцій щодо контролю за транскордонними перевезеннями небезпечних відходів та їх утилізацією/видаленням» [14] наведено таку дефініцію:

Вибухові речовини — це тверді або рідкі речовини (чи суміш речовин), які самі по собі здатні до хімічної реакції з виділенням газів такої температури і

тиску і з такою швидкістю, що призводить до пошкодження оточуючих предметів. Таке визначення «вибухових речовин» подано й у ст. 1 Гірничого закону України від 6 жовтня 1999 р., де сказано, що «вибухові матеріали (речовини) — це хімічні сполуки або суміші речовин, здатні до вибуху (швидкого самопоширюваного перетворення з виділенням великої кількості тепла та утворенням газів)». Як бачимо, це стосується тільки поняття «вибухові речовини» і до поняття «вибухові матеріали» стосунку не має.

Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 13 червня 2000 р. № 941 «Про затвердження переліків допущених до виробництва і реалізації вибухових речовин промислового виготовлення та таких, що виготовляються в умовах самого підприємства, що здійснює гірничі роботи» [15] в Україні дозволений (контрольований МВС України та Державним комітетом з нагляду за охороною праці) обіг таких вибухових речовин.

1. Вибухові речовини промислового виготовлення, що допущені до виробництва та реалізації: гранулол марок А і Б; тротил лускований; грамоніт марки 79/21 ГС; грамоніт марки 79/21; грамоніт; амоніт 6ЖВ; амоніт 6ЖВ патронований; амоніт водостійкий: амоніт А, АВ; грамоніт А; грануліт АС-4, АС-8; грануліт-АСК; гелекс Р80-Р160 патронований; гелекс патронований II класу застосування; заряд накладний ЗКНВГ; заряд спеціальний сейсмічний ЗСВГ; заряд ініціатор лінійний; утленіт 10П; утленіт 13П, 13 П/1; іоніт; патрон ПІ 2 ЦБ-2М; детоніт М; утленіт Є-б; амоніт Т-19. АП-5 ЖВ; амоніт ВК-1; амоніт Ф-5; амонал; амонал М-10; речовина вибухова промислова ЗАРС-1, ЗАРС-1М; заряд ДЗС: тротил вторинний утилізований; шашка тротилова пресована прямокутна; шашка-детонатор для промислово-вибухових робіт; заряд кумулятивний ЗШ-67-1 50; порох для вибухових робіт «Біпори»; порох піроксиліновий для вибухових робіт; амоніт скельний № 1 (у тому числі на основі продуктів утилізації боєприпасів); порох димний; порох балістичний для вибухових робіт; заряд кумулятивний шнуровий марок від ШКЗ-1 до ШКЗ-6.

2. Вибухові речовини промислового виготовлення, що дозволені до реалізації (без виготовлення). ТЕН: октоген; гексоген.

3. Вибухові речовини, що виготовляються в умовах самого підприємства, яке здійснює гірничі роботи: грануліт КС-1; грануліт Д-5; грануліт ШР-1; грамоніт 79/21; акватол Т-20Г; малощільна вибухова суміш ігфаніт-М; матощільна вибухова суміш МВС-Н; грануліт А-б; грануліт-НМ; ігданіт; труборіз кумулятивний кільцеподібний зовнішній ТР ККН; труборіз кумулятивний кільцеподібний сідлоподібний ТР ККС; труборіз кумулятивний кільцеподібний підводний ТР ККП.

Таким чином, можна сформулювати дефініцію поняття «вибухові матеріали» у вузькому розумінні. *Вибухові матеріали (у вузькому розумінні як речі матеріального світу) — це компоненти (вибухові речовини та засоби ініціювання), з яких виготовляються вибухові пристрої.*

При функціональному розрізненні понять «вибухова речовина», «засіб ініціювання», «вибуховий пристрій» треба провести чітку межу. Отже, вибухова речовина як предмет злочину, передбаченого ст. 267 КК, є елементом вибухового матеріалу, з яким вона співвідноситься як частина і ціле. Вибухова речовина є тільки потенційно вибухонебезпечною, і вона призначена для вибуху тільки при застосуванні чи використанні вибухових пристроїв, причому в їх складі за допомогою засобів ініціювання.

Іншим суперечливим питанням є співвідношення понять «боєприпаси» та «вибухові речовини». Його вирішення можливе лише в тому разі, якщо зміст понять «боєприпаси» та «вибухові речовини» буде однозначно тлумачитися слідчими, суддями, експертами та іншими працівниками правоохоронних органів.

Вибухові речовини, як уже зазначалось, — це хімічні сполуки або суміші речовин, здатні в результаті певних зовнішніх впливів вибухати. За вибуховими властивостями і зумовленими ними сферами застосування вибухові речовини поділяють на ініціюючі (первинні), бризантні (вторинні), металні (порох, ракетне паливо) [16]. Деякі вибухові суміші горючих речовин з окислювачами використовуються як піротехнічні сполуки.

Ініціюючі вибухові речовини використовуються для спорядження капсулів-запальників, запальних трубок, підризних капсулів-детонаторів тощо, а бризантні (тротил, тетрил, нітрогліцерин тощо) застосовуються у вигляді сумішей.

Пленум Верховного Суду України в постанові від 8 липня 1994 р. № 6 «Про судову практику в справах про розкрадання, виготовлення, зберігання та інші незаконні діяння зі зброєю, бойовими припасами або вибуховими речовинами» (абз. 3 п. 4) відніс до вибухових речовин порох, динаміт, тротил, нітрогліцерин та інші хімічні речовини, їх сполуки або суміші, здатні вибухнути без доступу кисню.

Згідно з переліком вибухових речовин військового спорядження, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 2 листопада 1995 р. № 880, до цих речовин також належать тротилові шашки, сигнальні міни, вогнепровідні та детонуючі шнури, капсулі-детонатори, електродетонатори, запали, електрозапали, запальні трубки і пластит.

«Боєприпаси» — це складне слово, утворене шляхом поєднання слів «бойові» та «припаси». Слово «бойові» стосується лише військової сфери діяльності, а слово «припаси» означає заготовлені про запас матеріали, необхідні для здійснення цієї діяльності. Отже, боєприпаси — це складова частина озброєння, безпосередньо призначена для ураження живої сили і техніки, руйнування споруд (укріплень) та виконання спеціальних завдань.

До боєприпасів належать усі стандартні вироби одноразової дії промислового виготовлення, спеціально призначені для ураження, руйнування енергією вибуху, що здійснюються за допомогою використання вогнестрільної зброї чи без неї. Залежно від призначення можна виділити боєприпаси основного, допоміжного та спеціального призначення.

Урахування наведеного вище дозволяє зробити певний висновок: поняття «боєприпаси» та «вибухові речовини» співвідносяться як загальне і часткове, адже вибухові речовини є обов'язковим компонентом боєприпасів. Тому з останніх завжди можна добути вибухові речовини [17].

Один і той самий предмет не може одночасно належати до боєприпасів і до вибухових речовин, як не можуть бути одночасно одними й тими самими предметами цінні папери і гроші, отруйні і сильнодіючі речовини, наркотичні засоби і психотропні речовини.

Наступним предметом злочину, передбаченого ст. 267 КК є радіоактивні матеріали.

Відповідно до ст. 1 Закону України від 11 січня 2000 р. «Про дозвільну діяльність у сфері використання ядерної енергії» [18] *радіоактивні матеріали* — це будь-які матеріали, які містять радіонукліди і для яких питома активність та сумарна активність вантажу перевищують межі, встановлені нормами, правилами та стандартами з ядерної та радіаційної безпеки. До радіоактивних матеріалів належать спеціальні розщеплювальні матеріали, радіоактивні відходи, радіоізотопні джерела іонізуючого випромінювання.

У ст. 1 Міжнародної конвенції про боротьбу з актами ядерного тероризму від 13 квітня 2005 р., ратифікованої Законом № 3533-ІУ від 15 березня 2006 р., зазначається, що «радіоактивним матеріалом» є ядерний матеріал та інші радіоактивні речовини, які містять нукліди, що самостійно розпадаються (процес, який супроводжується виділенням іонізуючого випромінювання одного або декількох видів, наприклад, альфа-випромінювання, бета-випромінювання, нейтронне випромінювання та гамма-випромінювання), та які можуть унаслідок своїх радіологічних властивостей або властивостей свого розподілу спричинити смерть, серйозне каліцтво або суттєву шкоду власності чи навколишньому середовищу.

Про поняття «радіоактивні матеріали» йдеться в ст. 265 КК: «джерела іонізуючого випромінювання, радіоактивні речовини і ядерні матеріали, що перебувають у будь-якому фізичному стані в установці або виробі чи в іншому вигляді і відносно яких діють спеціальні правила поводження з ними». Таким чином, законодавець не наводить загального визначення цього предмета злочинів, а обмежується переліченням різних видів радіоактивних матеріалів [24]. Для уточнення змісту цього поняття слід звернутися до чинних нормативних актів з питань ядерної та радіаційної безпеки.

Джерело іонізуючого випромінювання — це фізичний об'єкт, крім ядерних установок, який містить радіоактивну речовину, або технічний пристрій, який створює або за певних умов може створювати іонізуюче випромінювання (ст. 1 Закону України від 8 лютого 1995 р. «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку» [19]). Під іонізуючим випромінюванням розуміється випускання зазначеними джерелами електромагнітних або корпускулярних променів. Таке положення закріплене у постанові Кабінету Міністрів України

від 4 серпня 1997 р. «Про створення Державного реєстру джерел іонізуючого випромінювання» [20].

Радіоактивна речовина — це речовина, яка створює або в певних умовах здатна створювати іонізуюче випромінювання (Наказ Міністерства екології та природних ресурсів «Про затвердження Інструкції щодо проведення радіаційного контролю транспортних засобів і вантажів у пунктах пропуску через державний кордон та на митній території України» від 15 травня 2000 р. № 27) [21].

Ядерні матеріали — це вихідні (уран, який містить ізотопи у тому співвідношенні, в якому вони є у природному урані; уран, збіднений на ізотопи 235; торій; будь-яка із зазначених речовин у формі металу, сплаву, хімічної сполуки або концентрату; будь-який інший матеріал, що містить одну або декілька із зазначених речовин у концентрації, встановленій нормами, правилами та стандартами з безпеки) або спеціальні (плутоній-239; уран-233; уран, збагачений ізотопами 235 і 233; будь-який матеріал, що містить одну або кілька із зазначених речовин) розщеплювальні матеріали (ст. 1 Закону України від 8 лютого 1995 р. «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку» [19].

Крім того, до радіоактивних матеріалів належать так звані *побічні радіоактивні матеріали* — радіоактивні матеріали, які утворюються внаслідок роботи ядерних установок, а також при використанні радіаційних технологій у промисловості, сільському господарстві, медицині та наукових дослідженнях, і які можуть використовуватися повторно (Наказ Міністерства екологічної безпеки України, Міністерства охорони здоров'я України «Про затвердження Порядку звільнення радіоактивних відходів і побічних радіоактивних матеріалів від регуляційного контролю» від 17 листопада 1997 р. № 183/331) [22].

Також до таких предметів належать *радіоактивні відходи* — матеріальні об'єкти та субстанції, активність радіонуклідів або радіоактивне забруднення яких перевищує межі, встановлені діючими нормами, за умов, що використання цих об'єктів та субстанцій не передбачається (ст. 1 Закону «Про поводження з радіоактивними відходами» [23]. Наприклад, до джерел іонізуючого випромінювання належать автотранспортні засоби, будівельні матеріали, побутові речі та інші предмети, які знаходяться в зоні відчуження після Чорнобильської катастрофи і радіоактивне забруднення яких перевищує межі, встановлені чинними нормами.

Крім зазначених речовин та матеріалів, предметом злочину, передбаченого ст. 267 КК, можуть бути легкозаймісті та їдкі речовини.

У КК України не дається визначення поняття «легкозаймісті речовини». В інших нормативно-правових актах, зокрема, у затверджених Наказом Міністерства транспорту України від 16 жовтня 2000 р. за № 567 Правилах безпеки та порядку ліквідації наслідків аварійних ситуацій з небезпечними вантажами при перевезенні їх залізничним транспортом [26], *легкозаймісті речовини і матеріали* — це горючі речовини і матеріали, які здатні займатися від короткочасного (до 30 с) впливу джерела запалювання з низькою енергією (полум'я сірника, іскра, сигарета, що жевріє, та ін.).

Легкозаймисті речовини характеризуються як речовини, що відрізняються порівняно невисокою температурою займання або здатністю займатися від контакту з киснем повітря, водою чи при дії інших чинників. До них належать: бензин, керосин, спирт, ефір, фосфор, ацетон, метанол, селітра та ін. Вважається, що легкозаймисті речовини схильні до самозаймання від контакту з киснем повітря, водою або при дії інших чинників (селітра, фосфор, бензин, керосин, ефір тощо).

Легкозаймисті речовини — це тверді, рідкі, газоподібні та пилоподібні речовини, здатні спалахувати внаслідок дії незначних чинників. До них належать: самозаймисті речовини, які загоряються внаслідок контакту з атмосферним киснем, водою, іншими окислювачами (білий фосфор, металевий натрій, сірка і под.); речовини, які загоряються від дії удару, стиснення (як правило, газу). Легкозаймистими є деякі вибухові речовини: рідини з температурою спалаху парів до 28 °С включно; інші речовини (частіше рідини) з температурою спалаху не більше 61 °С. Таким чином, легкозаймистими вважаються речовини, здатні горіти внаслідок підвищення їх температури, іскри, інших чинників, тобто без ініціювання зовнішнім полум'ям. Тим більше вони загоряються внаслідок дії термічних чинників. Для таких речовин характерним є швидкий процес горіння при впливі необхідної температури. Це й зумовлює особливу небезпеку відповідних предметів та необхідність дотримання щодо них спеціальних правил перестороги. Визначення поняття «їдкі речовини» у законодавстві не міститься. Існують доктринальні визначення їдких речовин — як таких, що виконують хімічну роз'їдаючу, руйнівну дію при потрапінні їх на живі організми або на речі. До них належать різні сильні неорганічні кислоти (соляна, сірчана, азотна, оцтова), негашене вапно, формалін, нашатирний спирт, крезол тощо. До їдких речовин належать ті, які швидко вступають у хімічну реакцію з іншими матеріалами, роз'їдаючи їх, — подразнюють чи знищують живі тканини, розчиняють чи змінюють структуру більшості неорганічних речовин. Це всі види кислот та лугів (сірчана кислота, їдкий натр, негашене вапно тощо). Предметом аналізованого злочину відповідна кислота чи луг можуть бути визнані лише тоді, коли з урахуванням її концентрації та кількості, фізичного стану, використовуваної тари речовина здатна заподіяти шкоду громадській безпеці. Наприклад, не можуть бути віднесені до їдких речовин, за незаконні дії з якими настає кримінальна відповідальність, харчові розчини оцтової кислоти, луги, які входять до складу косметичних засобів [27].

Висновки. Побудова правової держави в Україні неможлива без комплексного дослідження дискусійних питань у науці кримінального права, до яких належить і предмет злочину, передбаченого ст. 267 КК. Оскільки предмет є обов'язковою ознакою досліджуваного складу, без його правильного розуміння є неможливою й вірна кваліфікація діяння. Природа легкозаймистих, їдких, вибухових речовин та радіоактивних матеріалів полягає в тому, що вони є джерелами підвищеної небезпеки для життя і здоров'я людей, майна та

довкілля. Ця внутрішня, притаманна їм здатність знищення, пошкодження навколишнього середовища, тобто володіння уражаючим ефектом, є їх об'єктивною і основною ознакою. Тому вони мають бути придатними для спричинення руйнувань, пошкодження, знищення оточення, мати властивості ураження людини, спричинення їй смерті чи тілесних ушкоджень, значної майнової шкоди. Якщо ознаків придатності ці предмети не мають, поводження з ними не може спричинити шкоду громадській безпеці, отже, кваліфікувати діяння як злочин, передбачений ст. 267 КК України, не можна. Саме тому теоретичне розроблення питань, що виникають стосовно предмета злочину, має бути глибоким і всебічним.

Розглянуті нами питання не охоплюють та й не можуть охопити всього різноманіття такої комплексної проблеми, якою є проблема предмета злочину розглядуваного складу. Викладене свідчить про те, що, незважаючи на те що зазначеній проблемі присвячено чимало досліджень, багато її аспектів потребують подальшого розроблення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України. — 7-ме вид., переробл. та доповн. / за ред. М. І. Мельника. М. І. Хавронюка. — К. : Юрид. думка, 2010. — 1288 с.
2. Тихий В. П. Актуальні питання застосування і вдосконалення кримінально-правових норм про відповідальність за злочини проти громадської безпеки / В. П. Тихий // Право України. — 2010. — № 9. — С. 25–30.
3. Підпригора І. С. Типологія терміна «вибухові матеріали» / І. С. Підпригора // Вісн. Запорізь. юрид. ін-ту. 2002. — № 3 (24). — 2003. — С. 118–126.
4. Михайлов М. А. Застосування вибухотехнічної інформації зі злочинними намірами / М. А. Михайлов // Бюл. МВС України з обміну досвідом роботи. — 2001. — № 3, — С. 7–9.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови. — К. : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2002. — С. 1029.
6. Про міліцію : Закон України від 25.12.1990 р. // Відом. Верхов. Ради УРСР. — 1991. — № 4. — Ст. 20.
7. Гірничий закон України від 06.10.1999 р. // Відом. Верхов. Ради УРСР. — 1999. — № 50 — Ст. 433.
8. Про право власності на окремі види майна : постанова Верховної Ради України від 17.06.1992 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 1992. — № 35. — Ст. 517.
9. Іменем закону. — 1992. — № 44.
10. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.nau.kiev.ua>. — konven.d32
11. Про порядок виготовлення, придбання, зберігання, обліку, перевезення та використання вогнепальної, пневматичної і холодної зброї, пристроїв вітчизняного виробництва для відстрілу патронів, споряджених гумовими чи аналогічними за своїми властивостями металевими снарядами несмертельної дії, та зазначених патронів, а також боєприпасів до зброї та вибухових матеріалів : Наказ МВС України від 21 серпня 1998 р. // Офіц. вісн. України. — 1998. — № 42.

12. Суперанская А. В. Общая терминология: Вопросы теории / А. В. Суперанская, Н. В. Подольская, Н. В. Васильева. — М., 1989. — С. 97–100.
13. Репешко П. И. К вопросу об уголовно-правовом и криминалистическом определении взрывчатых веществ / П. И. Репешко // Актуальные вопросы судебной экспертизы и криминалистики на современном этапе судебно-правовой реформы: сб. науч.-практ. матер. (к 75-летию основания Харьк. НИИ судебных экспертиз). — 1998. — С. 90–92.
14. Про затвердження Переліку небезпечних властивостей та інструкцій щодо контролю за транскордонними перевезеннями небезпечних відходів та їх утилізацією/видаленням : наказ Міністерства екології та природних ресурсів України від 16 жовтня 2000 р. // Офіц. вісн. України. — 2000. — № 45.
15. Збірник урядових нормативних актів України. — 2000. — № 20.
16. Горст А. Г. Пороха и взрывчатые вещества / А. Г. Горст — М., Машиностроение, 1972. — С. 208.
17. Белоконев В. Співвідношення понять «боєприпаси» і «вибухові речовини» в кримінальному праві / В. Белоконев // Право України. — 1997. — № 2. — С. 27–31.
18. Про дозвільну діяльність у сфері використання ядерної енергії : Закон України від 11.01.2000 р. // Офіц. вісн. України. — 2000. — № 7. — Ст. 242.
19. Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку : Закон України від 08.02.1995 р. // Закони України. — К., 1995. — Т. 8. — С. 42.
20. Про створення Державного реєстру джерел іонізуючого випромінювання : постанова КМ від 04.08.1997 р. / Офіц. вісн. України. — 1997. — № 32. — С. 6–11.
21. Про затвердження Інструкції щодо проведення радіаційного контролю транспортних засобів і вантажів у пунктах пропуску через державний кордон та на митній території України : наказ Міністерства екології та природних ресурсів від 15.05.2000 р. // Офіц. вісн. України. — 2000. — № 28. — Ст. 118.
22. Про затвердження Порядку звільнення радіоактивних відходів і побічних радіоактивних матеріалів від регуляційного контролю : наказ Міністерства екологічної безпеки, Міністерства охорони здоров'я від 17.11.1997 р. // Офіц. вісн. України. — 1997. — № 50. — С. 282–288.
23. Про поведження з радіоактивними відходами : Закон України від 30.06.1995 р. // Закони України. — К., 1997. — Т. 9. — С. 98.
24. Плева К. В. Поняття радіоактивних матеріалів як предмета злочину проти громадської безпеки / К. В. Плева // Проблеми відповідальності за злочини проти громадської безпеки за новим Кримінальним кодексом України : матер. міжнар. наук.-практ. семінару, 1–2 жовт. 2002 р., м. Харків. — 2003. — С. 277–281.
25. Бантишев О. Кримінальна відповідальність за незаконне поведження з радіоактивними матеріалами / О. Бантишев // Юрид. радник. — 2005. — № 3. — С. 98–100.
26. Правила безпеки та порядку ліквідації наслідків аварійних ситуацій з небезпечними вантажами при перевезенні їх залізничним транспортом : наказ Міністерства транспорту України від 16.10.2000 р. // Офіц. вісн. України. — 2000. — № 49. — С. 196, Ст. 2145.
27. Пономаренко Ю. А. Порухення правил поведження з вибуховими, легкозаймистими та їдкими речовинами або радіоактивними матеріалами / Ю. А. Пономаренко // Юрид. меридіан. — 2006. — № 2. — С. 56.

**ПРЕДМЕТ ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННОГО
СТ. 267 УГОЛОВНОГО КОДЕКСА УКРАИНЫ**

Рябченко Ю. В.

Исследован предмет преступления, предусмотренного ст. 267 Уголовного кодекса Украины, а именно: взрывчатые, легковоспламеняющиеся и едкие вещества, а также радиоактивные материалы. Исходя из бланкетности данной нормы, проанализированы многочисленные нормативно-правовые акты, а также различные доктринальные взгляды относительно обозначенного предмета преступления.

Ключевые слова: Преступление, предмет преступления, взрывчатые вещества, легковоспламеняющиеся вещества, едкие вещества, радиоактивные материалы.

**THE SUBJECT OF CRIME PROVIDED
IN ART. 267 OF THE CRIMINAL CODE OF UKRAINE**

Ryabchenyuk Y. V.

Studied the subject a crime under Art. 267 of the Criminal Code of Ukraine (hereinafter — CC), namely, explosives, flammable and corrosive substances and radioactive materials. On the basis of the investigated blanket rules, analyzed numerous regulations, as well as a variety of doctrinal views on the subject of a designated offense.

Keywords: crime, the subject of crime, explosive substances, flammable substances, corrosive substances, radioactive materials.

НАУКОВИЙ ФОРУМ

УДК 330.1.001.767(477)

НАУКОВА СТУДЕНТСЬКА КОНФЕРЕНЦІЯ «ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ»

І. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІКИ, ПОЛІТИКИ ТА ПРАВА

ІСТОРИЧНІ УМОВИ ВИНИКНЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЕКОНОМІКИ, ВЛАДИ, ПОЛІТИКИ ТА ПРАВА

І. А. Трохимчук, студент 10 факультету, 1 курсу, 2 групи

Відповідно до теорії держави і права держава виникла внаслідок розкладання первісної общини, поступового виокремлення в особливий прошарок вождів та наближених до них, зосередження у них управлінських функцій, ресурсів, влади та соціальних привілеїв. Протягом історичного розвитку людство перейшло від добувної економіки до нового способу господарювання — виробничої економіки. Цей перехід називається «неолітичною революцією». Удосконалення знарядь праці сприяло розвитку нових форм землеробства, виникненню окремого роду занять — кочового скотарства (перший суспільний поділ праці). Розвиток організації виробництва та інших сторін суспільного життя ускладнило функції управління. Поступово старійшини стали звільнятися від безпосередньої участі у спільних виробничих процесах як особи, що виконують потрібні общині суспільні функції з управління. Користуючись своїм станом, вони почали присвоювати частину продукту, створеного в общині, а також частину продуктів, отриманих шляхом обміну. Унаслідок другого суспільного розподілу праці, а саме виокремлення ремесла від землеробства, зросли ефективність і продуктивність різних видів трудової діяльності. Виробництво додаткового продукту створило сприятливі умови для регулярного товарообміну, яким спочатку займалися самі виробники, а згодом з'явилися професійні торговці (третій суспільний поділ праці).

Ускладнення економічних відносин обумовило соціальну диференціацію, майнове розшарування населення. Стала формуватися соціальна верхівка

суспільства, яка отримала можливість розпоряджатися іншими людьми, тобто отримала владу над ними. Держава — це організація влади, а її основним інструментом стає політика. Термін «політика» має широкий спектр значень: вираз економіки, мистецтво спільного життя, сукупність настанов та мета різних соціальних груп і т. д. У найширшому значенні політика — це відносини між державними утвореннями, великими соціальними групами, етносами, класами і под. У процесі формування суспільних відносин політика стає одним із чинників формування права.

Право і політика мають нормативну природу. Вони формуються у вигляді визначення напрямів діяльності, прав і обов'язків суб'єктів суспільних відносин. Вони мають єдине джерело розвитку і функціонування — суспільні відносини і передусім відносини власності, на підставі яких виникають політико-правові зв'язки. Право в свою чергу закріплюється в законодавстві, яке виражає державну політику. Законодавство містить правові норми, які захищають інтереси певних груп населення і самої держави, закріплює економіко-правові відносини, надаючи їм силу і авторитет закону, створює механізм для реалізації економічної політики держави. Характер правових норм при цьому визначається державною політикою, яка здатна швидше реагувати на зміни в економіці.

Якщо економіка виступала у цій системі відправною точкою, основою всіх її структурних елементів, то відтепер вона залежить від цих самих елементів, тобто стає об'єктом їх впливу. Дотепер влада, політика, право, законодавство виступають результатом розвитку економіки, залежать від неї та відчувають на собі її вплив. Між економікою та правом завжди існує суперечність. Право може не відповідати економічній дійсності внаслідок або відставання від потреб економіки, або випередження юридичних законів рівню розвитку економіки, що призводить до регламентування відсутніх на практиці економічних відносин, що виявляється в посиленні негативних явищ у суспільстві. Перспективи розвитку взаємозв'язків економіки, влади, політики і права багато в чому залежать від більш глибокого розуміння внутрішніх історико-генетичних закономірностей їх виникнення та співвідношення. Це сприятиме більш ефективному розвитку як економіки, так і права.

ЕВОЛЮЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ УКЛАДІВ

А. Е. Юхименко, студентка 4 факультету, 1 курсу, 9 групи

Відносини власності можуть бути закріплені у вигляді як законів, судових рішень, так і неписаних правил, традицій. Однак надійніше відносини влас-

ності забезпечуються силою держави, бо вона має більш вагомі засоби її охорони. Економічний зміст власності набуває правової форми, завдяки чому створюється єдиний економіко-правовий альянс відносин, який неможливо роз'єднати в реальній дійсності. Під правом власності розуміють санкціоновані державою норми поведінки, які виникають у зв'язку із привласненням економічних благ. За допомогою права власності створюються «правила гри», якими люди керуються в економічних взаємовідносинах.

У ст. 41 Конституції України, Цивільному кодексі України закріплено форми власності: приватна, комунальна, державна. У Господарському кодексі України визначено поняття підприємства колективної власності — це виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських і релігійних організацій та ін.

В умовах формування постіндустріальних технологічних укладів перед науковцями постає питання про дослідження еволюції відносин власності в інформаційному суспільстві. Особливий інтерес викликають дослідження А. Бузгаліна щодо становлення нової форми власності — всезагальної власності чи власності кожного на все. Це пов'язано з тим, що в суспільстві, в якому домінують п'ятий та шостий технологічні уклади та формуються засади сьомого укладу, формується креатосфера — сфера творчого вияву людини. Креатосфера характеризується:

- домінуванням творчої діяльності, інтеграцією робочого і вільного часу: творча праця сприяє всебічному розвитку людини, а вільний час стає часом створення інтелектуальних продуктів;

- визначенням вільного і всебічного розвитку людини як пріоритетного чинника і мети суспільного прогресу.

Творчість стає внутрішнім стимулом діяльності, що гальмує утилітарне споживання, а репродуктивна праця, вузькопрофесійна діяльність людини, яка була підлегла суспільному поділу праці, відходять у минуле.

Унаслідок цих суспільних перетворень змінюються об'єкти і суб'єкти відносин власності, а в результаті й самі відносини. Об'єктами власності є знання та інформація, особливість яких — необмеженість у користуванні. Кожен безпосередньо є власником знань та інформації, а їх передавання іншим особам не виключає їх постачальника від власності. Отже, кожний є власником.

Таким чином, говорячи про еволюцію власності в умовах становлення креатосфери, слід підкреслити набування відносинами власності всезагального характеру. В сучасний період в Україні суспільство надає перевагу майновим, а не духовним цінностям, пріоритетними є утилітарні, а не духовні потреби, репродуктивна, а не творча праця, що гальмує як технологічну структурну перебудову економіки на користь постіндустріальних укладів, так і становлення креатосфери.

ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ В УКРАЇНІ: ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ

К. О. Долженко, студентка 4 факультету, 1 курсу, 7 групи

В Україні електронні гроші з'явилися порівняно недавно, вважається, що у середині 90-х років ХХ ст. електронними грошима визнаються одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами та є грошовим зобов'язанням емітента. Емітентом може виступати лише банк, до того ж випуск електронних грошей виражається тільки в гривнях. Установлюється також ліміт суми електронних грошей на спеціальному пристрої, яким розпоряджається користувач (фізична чи юридична особа): не більше 2000 грн на такому, що не поповнюється і не більше 8000 грн на такому, що поповнюється.

Відповідно формуються системи електронних грошей, під якими розуміється сукупність відносин між емітентом, оператором (резидентом), агентами (посередниками з розповсюдження, поповнення, розрахунку електронних грошей), торговцями та користувачами щодо здійснення випуску, обігу та погашення електронних грошей. Такі платіжні системи створюються банками-емітентами, зобов'язаними узгодити правила випуску електронних грошей з Національним банком України. У свою чергу правила мають встановлювати організаційну структуру платіжної системи, умови членства, порядок вступу до системи та виходу з неї, порядок вирішення спорів, управління ризиками у системі, систему страхування, систему захисту інформації та інші положення, визначені платіжною організацією.

На сьогодні Національний банк України дав дозвіл на діяльність двох систем електронних грошей: «MoneyX» від ПАТ Банк «Контракт» та «Максі» від ПАТ «ВіЕйБі Банк». До Національного банку України подано заявки на реєстрацію правил систем «ГлобалМані» банку «Український капітал», «Shiftpay» Першого інвестиційного банку, «Електронні гроші» Райффайзен Банку Аваль, та «WebMoney note» від Українського професійного банку. Громадяни України також можуть оплачувати товари, послуги за допомогою російських систем «Яндекс. Гроші», «РВКMoney» та світових систем «PayPal», «E-gold», але в їх діяльності використовується тільки іноземна валюта, і обміняти електронні гроші на готівкові на території України не є можливим.

Незважаючи на те що в Україні системи електронних грошей тільки почали формуватися, значним попитом з боку населення та суб'єктів господарювання вони вже користуються. Офіційних даних щодо електронного грошового обігу немає, але аналітики оцінюють його в 2009 р. приблизно у \$100 млн або 800 млн грн. За іншими даними, за підсумками 2009 р. ємність всього

ринку електронних грошей склала близько 2 млрд грн. За оцінками, до 2014 р. обіг грошових переказів, що здійснюються через електронні гаманці, може досягти 20 млрд грн.

Зараз в Україні суспільні відносини у сфері використання електронних грошей як засобу платежу регламентуються законами від 5 квітня 2001 р. «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», від 20 травня 1999 р. «Про Національний банк України», Положенням про електронні гроші в Україні, затвердженим постановою Національного банку України від 4 листопада 2010 р., яке прийняте відповідно до Директиви Європейського Парламенту та Ради Європи ЄС від 16 вересня 2009 р. про започаткування та здійснення діяльності емітентів електронних грошей, а також пруденційний нагляд за такою діяльністю.

На жаль, сучасному правовому регулюванню у цій сфері притаманні постійні зміни правил і Національним банком України, і такими контролюючими органами, як Державна податкова адміністрація України, що не сприяє розвиткові електронних грошових систем.

Розвиток обігу електронних грошей зумовлює необхідність створення системи його правового регулювання, що сприятиме підвищенню ефективності та поширенню операцій з електронними грошима, забезпечить подолання таких негативних явищ, як використання електронних грошових систем з метою вчинення шахрайств і різноманітних махінацій у фінансовій сфері, оплата електронними грошима за «послуги» хакерів, за порнографічну продукцію тощо. Слід зазначити, що зараз в Україні всупереч нормам права фактично діють такі системи, як «WebMoney Transfer» («WebMoney note» є дочірньою стосовно неї), якій належить, за неофіційними даними, 80 % національного ринку електронних грошей «Інтернет. Гроші». Отже, нагальною стає проблема легалізації їхньої роботи.

Підбиваючи підсумки наведеному, зазначимо: ринок електронних грошей в Україні розвивається значними темпами, що вимагає створення відповідної нормативної бази, яка б надала можливість, з одного боку, ефективно працювати платіжним системам у рамках закону, а з другого — здійснювати Національним банком України моніторинг і нагляд за діяльністю суб'єктів ринку електронних грошей.

ПРОБЛЕМИ УРАХУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПРИ УКЛАДЕННІ ДОГОВОРІВ

А. П. Шутова, студентка 4 факультету, 1 курсу, 10 групи

Останніми роками перед суб'єктами господарювання все частіше постає проблема визначення та урахування у договірній практиці трансакційних

витрат. Ці витрати пронизують усю ринкову діяльність економічних агентів. До появи поняття «транзакційні витрати» класична економічна теорія доводила, що будь-які взаємодії між економічними суб'єктами здійснюються гладко та миттєво і не потребують додаткових витрат. Але щоб ринкова угода була укладеною (транзакція проведеною), необхідно зібрати інформацію про ціни і якість товарів та послуг, домовитися про умови їхнього постачання, проконтролювати сумлінність виконання контракту партнерами, а якщо угода всеж-таки не буде виконана, то домогтися компенсації, що іноді досить нелегко. Тому здійснення транзакцій вимагає значних витрат і супроводжується певними втратами. Ці витрати отримали назву «транзакційні». Вони виступають важливим чинником, що визначає структуру і динаміку різних соціальних інститутів.

Дослідженню транзакційних витрат присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних учених, серед них: М. Алексєєв, А. Алчіан, С. Архієреєв, Й. Барцель, Дж. Волліс, К. Еррору, Р. Капелюшников, Г. Клейнер, В. Кокорев, Дж. Коммонс, Р. Коуз, С. Малахов, П. Мілграм, Д. Норд, Дж. Робертс, Дж. Стиглер, О. Уільямсон та ін., які доводять існування транзакційних витрат у будь-якій ринковій діяльності.

Транзакційними називаються витрати у сфері обміну, пов'язані з передаванням прав власності. Неоінституціоналізм визначає будь-який акт обміну як обмін «пучками прав власності». Виділяють п'ять основних форм транзакційних витрат: витрати пошуку інформації; витрати ведення переговорів і висновку контрактів; витрати вимірювання; витрати специфікації захисту прав власності; витрати опортуністичної поведінки. Витрати пошуку інформації пов'язані з пошуком потенційних покупців і продавців. Неповнота наявної інформації призводить до додаткових витрат, пов'язаних із закупівлею товарів за цінами вище рівноважних (або продажем нижче рівноважних), втратами, пов'язаними із закупівлею товарів-субститутів. Ведення переговорів і укладення контрактів також вимагають витрат часу і ресурсів. Витрати, пов'язані з переговорами про умови продажу, юридичним оформленням операції, нерідко значно збільшують ціну речі, що продається.

Таким чином, витрати, пов'язані з транзакцією, залежать від того, наскільки якісно складено договір. Права власності передаються за допомогою контракту, котрий фіксує, які саме правочини і на яких умовах підлягають передаванню. Чим складніше залучені в обмін блага і чим складніше структура пов'язаних з ними транзакційних витрат, тим складніший контракт. Отже, урахування транзакційних витрат при укладенні договору є надзвичайно важливим як у економічному (ціна контракту) так і юридичному (повнота контракту) аспектах.

II. СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

І. Г. Васильченко, студентка 2 факультету, 1 курсу, 6 групи

Економічна криза — це суспільне явище, яке охоплює всі галузі економіки і виникає внаслідок спаду виробництва. Економічна криза виявляється в уповільненні, припиненні зростання або зменшенні обсягів ВВП, зниженні доходів та надходжень до бюджету. Вона породжує глибокі соціальні проблеми в суспільстві: згорання соціальних програм, зростання соціальної напруги, безробіття, інфляції та ін.

Як подолати кризу та з гідністю вивести країну з цього стану? Відомо, що в ідеалі товари виробляються задля задоволення людських потреб, тому вони повинні знаходитися в потрібній кількості, а виробництво — в стані постійного розвитку. Але в дійсності існують різні фази розвитку цього процесу — від найнижчої точки (дна, кризи) і до найвищої (піку). Зміна фаз є періодичним явищем для кожної країни, тобто після кризового стану економіка повинна переходити до відновлення активного виробництва, яке у свою чергу має привести до майбутньої економічної рівноваги. Це й є одним із найважливіших завдань, що потребує спільних згаджених дій. Особливо важливою є позиція держави, бо саме вона повинна стимулювати розвиток економіки. Потрібно, аби дії уряду були не спрямовані на задоволення власних потреб, а орієнтувалися на населення.

Економічна криза в Україні ще не подолана. У Звіті Всесвітнього банку «Перспективи світового економічного розвитку на 2011 рік» відзначається, що ВВП України у 2010 р. виріс на 4,3 %, але на 2011 р. прогнозується призупинення зростання до 4,0 %. Одна з причин цього — очікуване зменшення зовнішнього попиту, особливо в Росії та країнах ЄС, тобто на головних для України ринках. І лише у 2012 р. зовнішній попит активізується, що й стане основою для прискорення темпів зростання ВВП до 4,5 %. Тому фахівці Всесвітнього банку радять Україні застосовувати суто економічні методи: скасувати експортне мито, існуючі обмеження на експорт (квоти на зерно та затримки з відшкодуванням ПДВ) та прискорити проведення структурних реформ — здійснити перерозподіл капіталів зі старих галузей до нових, перейти від неефективної індустріальної економіки до ефективної, переважно інтенсивної. Ми погоджуємося з цим.

Вітчизняні економісти фіксують також різнопланові тренди розвитку сфери виробництва і споживання, ринків, державних закладів тощо. Банки на цьому тлі припиняють кредитувати реальний ринок і вкладають гроші в те,

що має більш-менш стабільний характер, а саме у тверді валюти розвинених економік. Підриваються основи інвестування, знижується суспільне споживання, що значною мірою впливає на скорочення пропозиції та виробництва. Без подолання таких явищ вихід з економічної кризи також неможливий.

Однак не менша увага має бути приділена зайнятості населення, адже відомо, що чим вищий рівень безробіття, тим більше відставання ВВП. За даними ООН, зараз близько 800 млн чол., тобто кожний третій працездатний у світі, не має роботи взагалі. Рівень безробіття в Україні, за оцінками Міжнародної організації праці, — 9,7 %, за даними Державного комітету статистики України — 3,8 % працездатного населення. Тобто, частина працездатного населення, яка хоче працювати, не може знайти роботу через відсутність достатньої кількості робочих місць, порушення рівноваги між попитом та пропозицією на ринку праці та неефективну державну політику зайнятості. Водночас безробіття впливає на моральний стан людини, призводить до зневіри в свої сили, втрати ентузіазму до роботи. Найбільш працездатні та кваліфіковані кадри емігрують з України до розвинених країн, де гарна праця гідно оцінюється. За таких умов держава повинна проводити активну політику зайнятості, тобто стимулювати економічну активність у сфері зайнятості: організацію громадських робіт, надання допомоги в розвитку підприємницької діяльності та ін.

Подолання кризи та розв'язання соціальних проблем в Україні є одним із шляхів до вступу в ЄС, що є необхідним для нормального розвитку країни та повноцінного життя людей.

ПРОГРАМУВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ ЯК ОСНОВА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БЕЗРОБІТТЯ

Р. Я. Мандель, студентка 4 факультету, 1 курсу, 7 групи

Безробіття є об'єктивним явищем економічного розвитку суспільства, формою вияву суперечностей розвитку ринкової економіки, зростання продуктивних сил, необхідності впровадження досягнень НТП, зміни форм господарювання та форм власності. На сьогодні, за даними ООН, у світі 750 млн чол. або не мають роботи взагалі, або мають сезонну чи випадкову роботу.

Безробіття означає прямі економічні витрати суспільства. Коли збільшується кількість людей, які не мають роботи, це означає, що скоротилося виробництво, знизився добробут, посилюються соціально-економічні суперечності. Економічні втрати періоду безробіття значно більші, ніж втрати, пов'язані з монополізацією, тарифами або квотами. Вимушене безробіття негативно впливає на моральність людини, її психіку. Утрата роботи, життєве незадоволення часто призводять до морального спаду, посилення криміногенної ситуації в суспільстві.

Безробіття також поглиблює проблему нерівномірності доходів. Це загострює соціальну напругу в суспільстві, що часто призводить до руйнування демократичних підвалин та становлення тоталітарних режимів.

Безробіття повністю уникнути неможливо, але проводити політику його обмеження необхідно. В Україні у зв'язку з переходом до ринкової економіки з 1991 р. почало формуватися законодавство про зайнятість населення та захист безробітних. Прийнято закони «Про зайнятість населення», «Про соціальний захист населення». Закон «Про зайнятість населення» гарантує: добровільний вибір діяльності; захист від необгрунтованої відмови в прийомі на роботу і незаконного звільнення; безплатне сприяння в пошуку роботи; компенсацію матеріальних витрат у зв'язку з призначенням на роботу в іншу місцевість; виплату допомоги протягом певного періоду працівникові, який утратив роботу; безплатне навчання і перепідготовку безробітних з виплатою стипендії; виплату допомоги з безробіття і допомоги утриманцям; зарахування до трудового стажу періоду навчання, перепідготовки, виконання оплачуваних громадських робіт і одержання допомоги при безробітті та ін.

В Україні офіційний рівень безробіття в лютому 2011 р. підвищився до 2,2 %. На початку березня в Державній службі зайнятості було зареєстровано 0,617 млн безробітних (для порівняння: на початку лютого було зареєстровано 0,586 млн безробітних).

Необхідність подолання наслідків фінансово-економічної кризи та забезпечення економічного зростання вимагає від держави створення ефективної системи регулювання безробіття, основу якої повинна складати *національна програма забезпечення зайнятості*, яка повинна:

1) мати взаємопов'язані рівні: національний, регіональний, галузевий, корпоративний, що забезпечить реалізацію системного підходу до зайнятості в країні та сприятиме урахуванню галузевої і регіональної специфік, залученню ресурсів широкого кола підприємств, організацій, установ до подолання безробіття, зокрема, для створення нових робочих місць, підготовки і перепідготовки працівників з урахуванням змін у структурі економіки тощо.

2) містити комплекс заходів стосовно кожної фази економічного циклу, що сприятиме «пом'якшенню» рецесії, яка характеризується високим рівнем безробіття, розв'язанню соціальних проблем та суперечностей, пов'язаних з циклічністю;

3) охоплювати заходи, безпосередньо спрямовані на регулювання конкретних видів безробіття, зокрема, такі, як:

– обумовлене структурними зрушеннями в економіці структурне безробіття, що має більш довгостроковий характер, ніж фрикційне, і тому породжує серйозніші проблеми: «структурні» безробітні для того, аби отримати роботу, повинні змінити професію, кваліфікацію чи місце проживання;

– викликане економічним спадом циклічне безробіття, коли сукупний попит на товари і послуги зменшується, а безробіття зростає.

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ І РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

Є. О. Момот, студент 2 факультету, 1 курсу, 11 групи

В умовах трансформації економіки України гостро постає проблема соціального захисту населення. Створення ринкової економіки супроводжується стрімким розширенням суспільства за матеріальним і соціальним статусами. Перед державою постає проблема недопущення зростання соціальної напруги з приводу майнової нерівності, передбачення та фінансування негативних виявів ринку для громадян (безробіття, втрата працездатності), створення ефективної пенсійної системи.

Державне регулювання доходів населення передбачає такі заходи: визначення мінімальної заробітної плати, мінімальних споживчих бюджетів, прожиткового мінімуму; створення державних і недержавних пенсійних фондів та інших фондів соціального захисту; вдосконалення форм і систем оплати праці, стипендій, допомог непрацездатним та їх фінансове забезпечення; запровадження системи індексації доходів і збережень населення; розроблення загальнодержавних і регіональних соціальних програм; захист внутрішнього споживчого ринку; запровадження компенсаційного механізму для населення у зв'язку з підвищенням цін на товари і послуги.

Найбільш болючим питанням сучасної соціальної політики, особливо політики доходів, є регулювання бідності. Остання визначається двома чинниками: часткою населення з доходами, меншими від вартості мінімального споживчого кошика, та відхиленням величини прожиткового мінімуму від середнього рівня достатку. Бідність в кожній країні оцінюється по-різному. За даними Держкомстату України, понад 20 % населення мають середньодушові доходи, нижчі за прожитковий мінімум. За критерієм, встановленим Світовим банком, бідною вважається особа, яка витрачає в день 3 долари США, тобто в Україні — майже 70 % населення.

В Україні використовується методика комплексного оцінювання бідності, яка передбачає розрахунок системи показників, що безпосередньо характеризують становище бідного населення. До них належать: межа бідності; рівень бідності; сукупний дефіцит доходів бідного населення; середній дефіцит доходів бідного населення; глибина бідності. Рівень бідності — це питома вага сімей, в яких рівень споживання (доходів) на одну особу є нижчим від визначеної межі бідності:

$$P_6 = \frac{H_{\text{бід.}}}{H} \cdot 100,$$

де: $H_{\text{бід.}}$ — чисельність бідного населення, тис. осіб; H — загальна кількість населення країни.

Важливими напрямками соціальної політики і політики доходів населення є занятість, професійна підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації працівників з метою створення сприятливих умов для структурної і технологічної перебудови економіки, запобігання змушеному хронічному безробіттю, розв'язання кадрових завдань, пов'язаних із раціоналізацією зайнятості. Необхідно вдосконалити систему інформації щодо вакансій. В умовах зростання важливим засобом активної політики держави на ринку праці є подальше поширення громадських робіт за оплату. Вони допомагають раціональніше використовувати робочу силу, створювати тимчасову зайнятість безробітного населення як на регіональному рівні, так і під час реалізації проектів загальнодержавного характеру, що дає змогу залучити висококваліфікованих безробітних фахівців. Соціальна політика передбачає також ефективний розвиток соціально-культурної сфери, яка має стати інструментом самопізнання суспільства і людини. Вона відображає масові соціальні процеси і поведінку, стани і форми соціальної взаємодії та соціальних взаємозв'язків людей, що утворюють соціальні спільноти.

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Д. А. Лур'є, студент 10 факультету, 1 курсу, 1 групи

Вплив світової фінансової кризи наглядно продемонстрував нездатність вітчизняної банківської системи протистояти її викликам, мобільно пристосовуватись до постійно змінюваних ринкових умов та виявив потенційних ризиків її дестабілізації. Криза у банківській системі України розпочалась у жовтні 2008 р., тобто зараз можна говорити про результати боротьби з нею за останні два з половиною роки. Банківська криза почалась з різкого відтоку депозитів, виникнення у банків проблем з ліквідністю та втрати репутації системними банками. Зниження обсягу залишків на рахунках фізичних осіб і підприємств призвело до скорочення банками обсягів кредитних операцій, що змусило підприємства скорочувати виробництво та зарплату. Зниження зарплат призвело до погіршення обслуговування та погашення кредитів, і відповідно до зниження якості кредитних портфелів. Загальний розмір кризового падіння може бути вимірюваний рівнем державної капіталізації, що становило більш ніж 140 млрд грн. Якщо порівняти цю цифру з річним прибутком банків за 2008 р. у розмірі близько 7 млрд грн, то банківській системі потребувалося б на компенсацію втрат від кризи більше 20 років.

Для розуміння ситуації, що склалася у банківській сфері, та знаходження заходів її подолання, в 2009 та 2010 рр. під керівництвом МВФ проводилося

діагностування банків. У результаті такого обстеження у 2009 р. банкам знадобилося наростити капітал на суму близько 45 млрд грн. Частина з цієї суми була внесена у вигляді капіталізації трьох банків урядом, ще частина суми була внесена власниками банків. У 27 банків, які не змогли самостійно наростити капітал, були введені тимчасові адміністрації, а потім частина з них, а саме 15 банків, ліквідована. У 2010 р. практично всі банки виконали необхідні обсяги додаткової капіталізації, провели роботи щодо поліпшення якості кредитного портфеля та зниження чистого кредитного ризику.

Правове поле функціонування банківської системи також знало серйозних потрясінь і змін. Однією з проблем стали судові розгляди про законність чи незаконність видавання валютних кредитів, що вийшли на рівень Верховного Суду України та Вищого спеціалізованого суду з цивільних і кримінальних справах. Національний банк України, Асоціація українських банків і самі банки наполягають на абсолютній законності видавання валютних кредитів за наявності в банку генеральної ліцензії на здійснення валютних операцій. Однак, ураховуючи триваючу боротьбу між цими вищими судовими інстанціями, на даний момент важко констатувати факт ухвалення єдиного судового рішення про законність видавання валютних кредитів.

Національний банк України і Податкова адміністрація України спробували полегшити банкам боротьбу з неплатежами. Так, в новому Податковому кодексі України представлена процедура списання безнадійних кредитів. Однак деякі недоопрацьовані нюанси (в частині оподаткування коштів, що надходять банку від позичальника після списання заборгованості) та обмеження (резерви без оподаткування лише до 30 %, а з 2012 р. — до 20 % кредитного портфеля) все ще не дозволяють банкам ефективно позбавлятися у своїх балансах від таких кредитів. На стадії обговорення знаходиться питання про підвищення капіталу для нових банків до 500 млн грн, а також заборону новим банкам протягом двох років після реєстрації залучати депозити фізичних осіб. Нове керівництво Національного банку України прокоментувало доцільність такої норми необхідністю збільшити попит на існуючі проблемні банки для їх порятунку новими інвесторами.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Н. С. Кудіна, студентка 4 факультету, 1 курсу 12 групи

В сучасних умовах розвиток страхового ринку України гальмується багатьма чинниками, серед яких, по-перше, такі, що безпосередньо пов'язані з наслідками світової фінансово-економічної кризи: падіння макроекономічних показників, високі темпи інфляції, низька активність бізнесу та банківської

системи, падіння доходів населення і зниження рівня платоспроможності, нестабільність національної валюти, низький рівень активності на ринку фінансових послуг, фондовому ринку тощо. По-друге, розвиток ринку страхових послуг стримують:

- недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг;
- низький рівень співвідношення страхових платежів з відрахуванням платежів, переданих на перестраховування українським страховикам, і валового внутрішнього продукту;
- незначна клієнтська база страховиків, а також зосередження страхової діяльності переважно на майновому страхуванні юридичних осіб;
- нерозвиненість довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного страхування;
- обмеженість правового регулювання діяльності страховиків у сфері медичного страхування;
- недостатність надійних фінансових інструментів для інвестування;
- велика кількість страхових компаній з низьким рівнем капіталізації, а також слабкий розвиток національного перестрахового ринку;
- використання страхового ринку суб'єктами господарювання для оптимізації оподаткування та витоку коштів за кордон;
- недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку;
- низький рівень страхової культури населення.

Значні недоліки притаманні розвитку таких сегментів страхового ринку, як страхування кредитів під інвестиції та страхування лізингових кредитів *Страхування кредитів під інвестиції* здійснюється на базі операції з придбання інвестиційних засобів за рахунок наданих постачальниками кредитів. Кредити під інвестиції можуть надаватися не тільки в товарній, а й у грошовій (готівковій чи безготівковій) формі. У першому випадку кредиторами є виробники і продавці інвестиційних засобів, у другому — кредитні установи. Зазначені кредитори однаково зацікавлені у своєчасному і повному поверненні боргу. При цьому більш популярним є страхування матеріальних кредитів, виданих для інвестиційної діяльності, оскільки цільовий характер використання таких кредитів є очевидним. На відміну від них банківські кредити оцінюються як нестрахувальні (через меншу упевненість стосовно їх цільового використання), що, на нашу думку, обмежує інвестиційні можливості бізнесу, оскільки ризики банків не страхуються на відповідному рівні.

Важливим методом кредитування інвестиційної діяльності є надання лізингового кредиту. Застосування страхування умов виконання лізингових операцій є ефективним засобом захисту інтересів лізингодавця. Типову схему взаємовідносин між сторонами, які беруть участь у лізинговій операції та її страхуванні, показано на рисунку:



Взаємовідносини сторін при страхуванні лізингових операцій

На жаль, з огляду на труднощі довгострокового прогнозування фінансового стану орендарів страхові заклади зараз виявляють помірну стриманість при укладенні договорів страхування лізингових операцій.

РИНОК ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

І. В. Цвік, студентка 2 факультету, 1 курсу, 10 групи

Чи не однією з актуальних та дискусійних тем на сьогодні є тема ринку землі. Для українців як для хліборобського народу, ще з діда-прадіда тісно пов'язаного з сільськогосподарським виробництвом, аграрне питання відіграє особливу роль, пов'язану з менталітетом нації. Звичайно, з часом воно набуває видозмін стосовно правового регулювання відповідно до чинного законодавства та зростаючих потреб суспільства. Зокрема, помітну увагу зосереджено на способах відчуження земельних ділянок, про що можна свідчити, виходячи зі змісту окремих законопроектів у межах визначення економічних відносин на ринку землі.

Згідно зі статтями 13 і 14 Конституції України земля є основним багатством, що перебуває під особливою охороною держави, та об'єктом права власності Українського народу. Основний Закон України, Земельний кодекс України та інші нормативно-правові акти закріплюють порядок та особливості земельних відносин, що полягають у таких рисах землі, як невідтворюваність, обмеженість, неоднорідність, імовільність та ін., що вказує на вимогу не тільки матеріальної, а й якісної та кількісної цінності з боку користувачів природними ресурсами. Земельна власність визначається через право власності. Розрізняють землеволодіння, землекористування та розпорядження землею. Розпорядник землі є її повним власником, який отримує дохід від виробленої продукції, її реалізації та прибуток від здавання земельної ділянки в оренду. Це є спосіб економічних відносин, сутність яких полягає у переданні на певний строк права землекористування (землеволодіння) земельною ділянкою. Орендартор сплачує власникові (орендодавцеві) ренту як дохід, не

пов'язаний з трудовою діяльністю, при визначенні якої важливим аспектом є врахування якісних параметрів землі. Орендна плата містить земельну ренту (ціну за використання землі та інших природних ресурсів), податок на землю, процент на капітал, амортизаційні відрахування. Кожен громадянин має право на оренду земельних ділянок. Строк та умови оренди земель юридичними особами регламентує спеціальний закон. Розрізняють диференційну ренту (виплачується з надприбутку з середніх та найкращих земель, а орієнтується на гірші земельні ділянки і має дві форми), абсолютну ренту (виплачується незалежно від якості і призначення землі), у межах якої виділяють ще й монопольну ренту (виплачується залежно від обмеженості, невідтворюваності і особливої якості землі, кліматичних умов). В Європі та Північній Америці орендні відносини поступово витісняють приватну власність на землю, а деякі країни (Нідерланди, Ізраїль) побудували економічні відносини саме на оренді. Економіка земельних відносин будь-якої країни у свою чергу тісно пов'язана з правовою системою.

Земля як особливий товар не має вартості, але має ціну, яка залежить від земельної ренти і банківського процента. Ціна землі підвищена у містах, особливо у великих, з огляду на зростання ренти та попиту на ділянки під будівництво, пропозиції робочих місць. Отже, оренда має як недоліки, так і суттєві переваги. Деякі негативні риси виражаються через декілька відомих способів відчуження земельних ділянок. Перший передбачає договір оренди з викупом, що набув поширення після прийняття редакції Закону України «Про оренду землі» від 2 жовтня 2003 р., що не вимагає обов'язкового нотаріального посвідчення договорів оренди. Другий спосіб забезпечується оформленням довіреностей на ім'я інших осіб, яких власники уповноважили правочинами щодо відчуження, а третій — це укладення попереднього договору, який зобов'язує укладення у майбутньому основного договору про оренду. Також загальновідомим є спосіб передавання у власність землі в рахунок погашення боргу власника, який не має можливості вчасно віддати його кредитору. Таким чином, успішний цивілізований ринок землі вимагає ефективної економіки, справедливого законодавства і соціальної політики.

РИНОК НАФТОПРОДУКТІВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

М. В. Мартинов, студент 2 факультету, 1 курсу, 6 групи

Значний вплив на інфляційні процеси в Україні справляє стан ринку нафтопродуктів. Річ у тім, що починаючи з кінця 2010 р., вартість палива, зокрема бензину, в Україні стрімко зростає. Президент України доручив Уряду

взяти бензинові ціни під особливий контроль. А економісти попереджають, що різке подорожчання палива лише підстьобне інфляцію. Розглянемо тенденцію цінового зростання та його причини.

У грудні 2010 р. імпортований бензин марки А-95 у середньому подорожчав на 30 коп., до 8, 5 грн/л, і це враховуючи те, що для торговців паливом зима є традиційно «мертвим сезоном», бо споживання різко знижується. Такий різкий стрибок цін пояснювався подорожчанням нафти на світових ринках.

У 2011 р., після набуття чинності Податкового кодексу України, акцизи, зокрема на бензин, підвищилися на 37, 9 %, до 182 євро/т. Практично всі експерти слушно вказували на можливе підвищення роздрібних цін від 60 коп. /л до 90 коп. /л, адже поповнення державної скарбниці шляхом підвищення податків і зборів (що є загальноприйнятим у світовій практиці) неминуче відбувається за рахунок кінцевого споживача. І вже в березні ціна на бензин трималася в ціновому коридорі 9, 45 — 9, 60 грн/л, але далеко не на всіх АЗС. Адже лише половина реалізованого бензину — українського виробництва. За даними компанії UPECO, за підсумками першого кварталу 2011 р. роздрібні ціни на нафтопродукти зросли на 20 %.

Для врегулювання ситуації було висунуто пропозицію Верховній Раді України внести зміни до Податкового кодексу, якими на другий квартал поточного року будуть знижені ставки акцизу на бензин на 50 євро/т і дизельне паливо на 30 євро/т, а експертно-аналітична група при Міненергосполучення підвищила граничні рекомендовані ціни на бензин А-95 на 1 %, тобто до 9,85 грн/л. Стабілізувати ситуацію на частині АЗС намагаються й за рахунок зниження оптової ціни, про що Кабінет Міністрів України домовився з вітчизняними нафтопереробними заводами. Теоретично тимчасове повернення акцизного збору до торішнього рівня легітимізувало б формулу, а отже, від операторів ринку могли зажадати дотримуватися рекомендованого цінового коридору. Але для імпортованого палива це малоймовірно, оскільки, за даними деяких експертів, за нинішніх умов реальна ціна на стелі АЗС повинна становити 10,3–10,4 грн/л бензину А-95.

Отже, уряд намагається штучно стримати ціни. Проте ручне регулювання цін має як позитивні, так і негативні наслідки, про що свідчить бензинова криза 2004 р. Тоді в результаті неефективної політики держави ціни на нафтопродукти зросли на 43 %, і їх так і не вдалося повернути до попереднього рівня. Зараз цінова пружина розпрямляється ще стрімкіше. Навіть зимового стрибка цін на бензин уже було достатньо, аби розкрутити маховик інфляції. Причому наприкінці 2011 р. ми маємо побачити, як подорожчання нафтопродуктів перекадаватиметься на всіх споживачів, а не тільки на прихильників преміального бензину. Дійсно, виробники закладають дуже високий відсоток витрат на паливо в структурі собівартості (10 %), тому зростання цін, перекадане на покупців, перебуватиме на рівні 2 %, а ціни продуктового кошика ще підвищаться завдяки цьому чиннику на 1–2 % .

Першою жертвою бензинової гарячки можуть стати продукти харчування, транспортні витрати в ціні яких займають до 30 %, а серед них — молочні продукти, транспортна складова у виробництві яких — одна з найбільших, та плодово-овочеві продукти, на яких позначиться ще й сезонний чинник. Однак стрімкого стрибка цін на останні не очікують, оскільки вже зараз ціни на плодово-овочеву групу є настільки високими, а купівельна спроможність населення низькою, що стримує і навіть стабілізує споживчий попит. Але якщо виробники тривалий час торгуватимуть собі у збиток, може виникнути інша проблема — дефіцит продуктів.

КОРУПЦІЯ ЯК ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ

А. Д. Задегіголова, студент 4 факультету, 1 курсу, 9 групи

Корупція (від лат. *corrumpere* — псувати) — це протиправна діяльність, яка полягає у використанні службовими особами їх прав і посадових можливостей для особистого збагачення; підкупність і продажність громадських та політичних діячів. Основними сферами існування корупції є: приватизація державної власності; виконання бюджету, розподіл та використання бюджетних коштів; ухилення від сплати податків та платежів у державний бюджет; отримання і використання іноземних кредитів; залучення кредитів під гарантії і поручительства уряду.

Корупція за своїм змістом — це насамперед економічне явище. З одного боку, основними спонукаючими чинниками корупції є економічні: участь державних чиновників у комерційній діяльності для одержання особистого чи корпоративного прибутку; використання службового становища для «перекачування» державних коштів та матеріальних цінностей у комерційні структури і переведення грошей у готівку; надання пільг для своєї корпоративної групи (політичної, національної, кланової та ін.) з відтягненням державних ресурсів; використання службового становища для впливу на засоби масової інформації з метою здобуття особистої та корпоративної вигоди; використання посадовими особами, державними службовцями, депутатами, політичними діячами підставних осіб та родичів у комерційних структурах з метою здобуття особистого чи корпоративного прибутку; використання службового становища для маніпулювання інформацією з метою одержання особистої та корпоративної вигоди; лобювання при ухваленні нормативних актів в інтересах певних угруповань; непереслідуване у кримінальному порядку зловживання службовим становищем у процесі приватизації, здавання об'єктів в оренду, ліцензування, квотування тощо. Саме з економіки криміналітет черпає кошти і засоби для свого існування.

З другого боку, економіка є найуразливішим об'єктом злочинного і корупційного натиску через недовершеність розпочатих тут перетворень, слабкість,

а нерідко і відсутність реальних важелів державного управління. За цих умов виживає лише той капітал, який зростається з державною бюрократією. Суб'єкти господарської діяльності, особливо малий і середній бізнес, фактично безправні і беззахисні перед таким свавіллям, перед контролюючими інстанціями, а це у кінцевому результаті заганяє у тінь і законослухняні структури та людей, які хотіли б чесно жити, працювати, повністю сплачувати податки.

Корупція негативно впливає на рівень інвестицій в економіку: якщо обсяг хабарів, який потрібно сплачувати, зазнає відомий, то корупцію можна сприймати як своєрідне оподаткування; якщо ж корупція «не прогнозована», тобто невідомо, чи потрібно сплачувати, скільки сплачувати, і чи буде виконано те, за що даний хабар, то інвестори переважно не вкладатимуть кошти у такий малопрогнозований ситуації.

У країнах, де еліта влади втягнута в корупцію, остання може значно підірвати реформи і якість розвитку країни, а саме збільшити рівень бідності. Більш того, у випадках, коли урядова влада застосовується для такого «перекручування» економічної системи, аби у ній з'явилися ренти для правлячої еліти, корупція призводить до структурної неефективності економічної системи, що підриває довгостроковий розвиток країни.

Україна в 2010 р. згідно з доповіддю міжнародної організації «Transparency International» посіла 134-те місце за рівнем корумпованості серед 178 країн світу. Індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI) склав 2,4 пункти проти 2,2 пункту в 2009 р. У зведеному рейтингу «Transparency International» Україна за рівнем сприйняття корупції перебуває на 134 місці з 178. На одному рівні з Україною перебувають такі країни, як Азербайджан, Гондурас, Нігерія, Того, Філіппіни, Бангладеш, Сьєрра-Леоне та Зімбабве. Ці дані свідчать про високий рівень корумпованості в Україні, що вимагає створення та реалізації національної програми боротьби з нею.

Аналізуючи приклад країн, що досягли успіху у подоланні корупції, зокрема Сінгапуру, можна виокремити такі підходи до зменшення рівня корупції:

- 1) посилення законів та їх виконання, підвищення ризику покарання;
- 2) створення економічних механізмів, що дозволяють посадовим особам збільшити свої доходи, не порушуючи правила і закони;
- 3) підсилення ролі ринків і конкуренції і тим самим зменшення розміру потенційного прибутку від корупції, розвиток конкуренції в наданні державних послуг.

Слід підкреслити, що разом з посиленням боротьби з корупцією витрати суспільства на здійснення антикорупційних заходів також зростають, тому найбільш вигідним варіантом було б знайти оптимальний рівень корупції, що відображає найменші сумарні втрати. Знищити це негативне явище повністю під корінь неможливо, бо це також питання психології та етики, які економічним та правовим впливом у повному обсязі регулюватися не можуть. Більш того, боротьба з корупцією породжує теоретичну можливість нової корупції.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ СВІТОВОГО ТЕРОРИЗМУ

Р. О. Новицький, студент 4 факультету, 1 курсу, 10 групи

Коли вчиняється терористичний акт, то досить важко підрахувати точний розмір шкоди, завданої економіці. Наприклад, навіть зараз не можна точно підрахувати шкоду, спричинену найбільш відомим та гучним терактом сьогодні — терактом 11 вересня 2001 р. в США. Ця атака завдала колосальну шкоду економіці не тільки США, а й всього світу. За оцінюванням Міжнародного валютного фонду, втрати (майно та збитки страхових компаній) становлять \$ 21 млрд. Експерти Національного центру політичного аналізу дійшли до інших висновків: руйнування будівель, втрата робочих місць завдали економіці США збитків у розмірі близько \$ 100 млрд. Крім того, упродовж місяця після теракту обсяг торгівлі в США знизився на 2,1 %, портфель замовлень промислових підприємств — на 6,8 %, обсяги промислового виробництва — на 1 %, 50 тис. американців звернулися за допомогою як безробітні. Унаслідок терактів у США було втрачено 1,8 млн робочих місць. Збитки туристичного бізнесу становили \$ 15 млрд, страхових компаній — \$ 40–50 млрд, прямі збитки авіакомпаній — \$ 30 млрд. Падіння виробництва в авіабудівному секторі склало 15–20 %. Слід підкреслити, що негативний вплив терористичного акту ще триває після його вчинення.

На думку економіста Б. Зічера, саме психологічний аспект терористичних атак, створюючи атмосферу страху і невпевненості, є головною причиною економічних проблем в атакованому суспільстві.

Вплив тероризму на економіку країни характеризується такими наслідками:

1) бізнес починає вважати інвестиції в місто, регіон, країну ризикованими та намагається врахувати в ціні продукції додаткову премію за ризик. Це в свою чергу призводить до зниження ділової активності та зростання цін. Страх перед терактами спонукає більше інвестувати у забезпечення безпеки бізнесу, зменшуючи продуктивні інвестиції;

2) терористичні атаки роблять країну менш привабливою для туристів, що, без сумніву, значною мірою негативно впливає на економіку країни;

3) активність терористів обумовлює зростання витрат держав на безпеку. Так, тільки на перевірку фінансових потоків терористів країни світу витрачають до \$ 600 млн за рік;

4) запобігання тероризму зумовлює необхідність розвитку виробництва спеціального обладнання та озброєння, що використовується для забезпечення безпеки та боротьби з тероризмом.

Таким чином, тероризм — це не тільки чинник політичної та соціальної дестабілізації. Це чинник, що руйнує економіку, призводить до економічних утрат та збитків, обумовлює необхідність відволікання значних ресурсів від розв'язання нагальних проблем соціально-економічного розвитку країн.

III. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ, УМОВИ, НАПРЯМИ

ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ЇХ СТАН В УКРАЇНІ

В. О. Моздолевський, студент 2 факультету, 1 курсу, 8 групи

Економічне зростання — це збільшення ВВП, ВНП, НД країни. Одне з основних завдань теорії економічного зростання полягає у розв'язанні проблеми збільшення обсягу виробництва в умовах повної зайнятості ресурсів. Другий важливий напрямок досліджень — забезпечення повної зайнятості ресурсів.

Економічне зростання розглядається як важлива економічна мета, бо:

– збільшення суспільного продукту в розрахунку на душу населення означає підвищення рівня життя;

– зростаюча економіка більш здатна задовольняти нові суспільні потреби та розв'язувати соціально-економічні проблеми;

– економічне зростання полегшує розв'язання загальносвітової проблеми обмеженості ресурсів (якщо здійснюється шляхом інтенсивного, а не екстенсивного розвитку).

Економічне зростання будь-якої країни визначається трьома основними групами чинників.

Чинники пропозиції — ресурси виробництва, що роблять зростання фізично можливим:

а) кількість і якість трудових ресурсів;

б) кількість і якість природних ресурсів;

в) обсяг основного капіталу;

г) технологія і організація виробництва;

г) рівень розвитку підприємницьких здібностей у суспільстві.

Зростання також залежить від *чинників попиту*. Аби реалізувати зростаючий економічний потенціал, економіка країни повинна забезпечити повне використання обсягу ресурсів, який розширюється. Для цього потрібно підвищити рівень сукупних витрат. До чинників попиту належать:

а) податковий тиск;

б) ефективність кредитно-банківської системи;

в) зростання споживчих, інвестиційних та державних витрат;

г) розширення експортних поставок.

Для ефективної реалізації зростаючого економічного потенціалу необхідно забезпечити не тільки повне залучення ресурсів в економічний обіг, але й найбільш ефективну їх утилізацію. *Чинники розподілу* — це такі, які забезпечують ефективне використання ресурсів:

а) перерозподіл виробничих ресурсів в економіці;

б) чинна система розподілу доходів.

У 2000–2008 роках щорічно спостерігався значний приріст індексу фізичного обсягу ВВП України. Проте світова фінансово-економічна криза тимчасово перервала цю позитивну тенденцію.

З урахуванням спаду попередніх років слід зазначити, що економіка України має істотні можливості для збільшення ВВП за рахунок внутрішніх резервів без значних капіталовкладень — за рахунок чинників попиту, зокрема підвищення внутрішнього попиту та збільшення експорту.

Стан чинників пропозиції сприяє цьому. Ми маємо багато висококваліфікованих працівників, деякі з яких безробітні або працюють не за фахом. Наші ґрунти — одні з найкращих в Європі, але ефективність їх використання є невисокою і тому має простір для збільшення. Українські вчені розробляють та патентують багато винаходів, проте більшість з них не знаходить промислового впровадження. Отже, в нашій країні є незадіяні ресурси виробництва, що створюють резерви, необхідні для економічного зростання.

Українським є також збільшення обсягів внутрішніх інвестицій паралельно зі створенням сприятливих умов для залучення іноземних.

ПРОБЛЕМИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Г. А. Коцура, студентка 4 факультету, 1 курсу, 9 групи

Нині в Україні серед підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, домінують галузі нижчих технологічних укладів. Так, третій та четвертий уклади разом становлять 95 %, п'ятий уклад — 4,2 %. Інвестиції в галузі п'ятого укладу становлять 4,5 %, майже 75 % інвестицій спрямовуються в галузі третього укладу. Шостий технологічний уклад, що визначає перспективи високотехнологічного розвитку країни, в Україні майже відсутній (за різними джерелами від 0,1 % до 1 % випуску продукції). Лише у квітні 2004 р. було ухвалено Закон України «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій», який передбачає в період до 2013 р. збільшення частки обсягів виробництва п'ятого технологічного укладу з 5 до 12 % та шостого технологічного укладу — з 1 до 3 % і доведення частки високотехнологічної продукції у структурі експорту України до 20 %.

У країнах — світових лідерах технологічного прогресу розвиваються галузі п'ятого та шостого технологічних укладів, формується сьомий технологічний уклад. Принциповою відмінністю останнього від усіх попередніх є включення у виробництво людської свідомості. Можна сказати інакше: людська свідомість стане такою самою продуктивною силою, якою свого часу стала наука. Такі технології можна назвати когнітивними (англ. *conscious* — свідомість). Технологіями сьомого укладу будуть соціогуманітарні технології і в першу чергу технології формування нових форм життєдіяльності на планеті, технології конструювання соціальної реальності. Слід урахувати, що

найважливіший аспект соціогуманітарних технологій сьомого укладу пов'язаний з необхідністю забезпечити людство від потенційних загроз асоціального безконтрольного використання технологій шостого укладу. Прикладом такої загрози, пов'язаної з технологічним проривом у комп'ютерних технологіях, є їх використання хакерами. Те саме може відбутися і в галузі розроблень нанотехнологій і біотехнологій, і як наслідок можливе передання небаченої за силою зброї асоціальним елементам.

Таким чином, саме розроблення у сфері сьомого укладу можуть забезпечити конкурентоспроможність України, подолання її відставання і навіть вихід у технологічні лідери. Треба не наздоганяти, а випереджати і стати лідером технологій наступного покоління, лідером сьомого технологічного укладу. Першочергову підтримку держави повинні одержувати ті види діяльності, що належать до п'ятого, шостого та сьомого технологічних укладів, оскільки найважливішим чинником інноваційного розвитку є технологічний прорив — засвоєння і поширення технологій останніх поколінь.

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

В. А. Федоров, студент 2 факультету, 1 курсу, 11 групи

Питання про провідну роль людини в економіці по-різному розглядали ще класики світової економічної думки — від В. Петті, А. Сміта та Д. Рікардо до А. Маршала. Але виникнення теорії людського капіталу належить до 1950–1960-х років і пов'язане з іменами Т. Шульца, Г. Беккера, У. Боуена, М. Фішера та інших західних учених. Останніми десятиріччями ця теорія набула нового імпульсу у зв'язку зі стрімким зростанням ролі знань, досвіду, здібностей, мотивації та інших характеристик особистості для сучасного інформаційного суспільства. На пострадянському просторі проблеми людського капіталу вивчаються науковцями з метою подальшого розроблення таких напрямів: методологія дослідження людського капіталу; відтворення робочої сили та інвестицій у людський розвиток, нових тенденцій світового глобалізаційного розвитку, значущості духовності для господарського розвитку.

Теорія людського капіталу визнає людину об'єктом капітальних вкладень, які приносять індивідуальну і суспільну, поточну і довгострокову вигоди, ведуть до зростання матеріального і нематеріального багатства особистості, родини, фірми, суспільства, що дає можливість говорити саме про «людський капітал». Узагалі на його формування впливають такі інститути: родина, навчальні заклади (школа, технікум, університет), підприємство і держава. Учені підкреслюють важливість й інших інститутів із комплексу трьох основних категорій: робота, родина, суспільство. Під терміном «робота» розуміють

уміння та здібності, необхідні для отримання і збереження роботи (за винятком технічних знань, необхідних для виконання цієї роботи), наприклад, самодисципліна та здатність працювати в команді. До категорії «родина» зазвичай відносять стан здоров'я, здатність виконувати батьківські функції і врегулювати конфлікти. До категорії «спільнота» входять уміння і здібності, необхідні для того, аби належати до спільноти, користуватися привілеями і захистом, а також виконувати пов'язані із цим обов'язки.

Існує низка чинників, що зумовлюють гостру необхідність у подальшому розвитку теорії людського капіталу. По-перше, у світі, що глобалізується, посилюється конкурентна боротьба, а основною її перевагою стає людський капітал, який або матеріалізований у новітніх технологіях, або репрезентований сукупністю продуктивних рис працівника. По-друге, триває процес універсализації, диверсифікації та відокремлення різноманітних здібностей і рис людини, що створює нові форми капіталу, — інтелектуальний, соціальний, культурний тощо. Дискусійним залишається питання про зв'язок цих форм капіталу з людським. По-третє, поширення методології дослідження людського капіталу за межі неокласичного напрямку видозмінює конфігурацію проблематики і вимагає подальшого концептуального розвитку теорії. По-четверте, вантаж суперечностей і ризиків у взаємодії людини з природою і суспільством, набутий останніми десятиріччями, настільки великий, що ставить під загрозу сам факт збереження життя на землі. Розв'язати цю ситуацію людство може тільки за допомогою багатоманітного розвитку людського капіталу, стрижнем якого є одухотворений людський розум. По-п'яте, змінюються уявлення про «вигоди», які отримують людина і суспільство від використання людського капіталу. Пошесте, трансформаційна економіка, характерна, зокрема, для України, породжує купу додаткових суперечностей щодо розвитку і використання людського капіталу, який потребує подальшого дослідження.

В Україні, як і в більшості країн бувшого СРСР, спостерігаються негативні тенденції в процесах відтворення людського потенціалу та капіталу. Демографічні зміни (кризова ситуація щодо природного приросту населення та здоров'я нації, проблема старіння та міграції) одночасно з нарощуванням диспропорцій у соціальній сфері створюють небезпечну ситуацію і загрожують не тільки конкурентоспроможності країни, а й узагалі відновленню стабільної ситуації в соціально-економічній сфері та побудові сучасної європейської держави.

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ВИД ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

С. М. Козлюк, студент 4 факультету, 1 курсу, 12 групи

Підприємництво як виду господарської діяльності притаманні як риси останньої, так і певні відмінності. Згідно зі ст. 3 ГК України господарська

діяльність — це діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Підприємництво визначено у ст. 42 ГК України як самостійна, ініціативна, систематична на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Отже, загальними рисами господарської діяльності і підприємництва є такі:

- 1) це діяльність у сфері суспільного виробництва;
- 2) її результатом є продукція, роботи, послуги вартісного характеру;
- 3) продукція, роботи, послуги мають цінову визначеність;

4) організаційна форма діяльності — підприємство як самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади чи органом місцевого самоврядування або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідницької, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому ГК України та іншими законами.

Особливими рисами підприємництва як виду господарської діяльності є :

- 1) комерційна господарська діяльність, метою якої є одержання прибутку;
- 2) організаційна форма підприємництва — комерційне підприємство.

Існують класична та інноваційна моделі підприємництва з альтернативним варіантом їхнього поєднання. Класична модель підприємницької діяльності незмінно орієнтується на найефективніше використання наявних ресурсів підприємства. За такої моделі дії підприємця чітко окреслено: аналітичне оцінювання наявних ресурсів; виявлення реальних можливостей досягнення поставленої мети бізнесу; використання саме тієї реальної можливості, яка здатна забезпечити максимально ефективну віддачу від наявних фінансових, матеріальних та нематеріальних ресурсів.

Інноваційна модель підприємництва передбачає активне використання переважно інноваційних організаційно-управлінських, техніко-технологічних та соціально-економічних рішень у сфері різномасштабного бізнесу. В Україні за період 2000–2010 років частка інноваційно-активних підприємств у промисловості зменшилася з 18 % до 13,8 %. Для порівняння: в країнах ЄС рівень інноваційної активності підприємств у промисловості в середньому становить 51 %. У цьому періоді постійно знижувалися питома вага підприємств, що впроваджували інновації (з 14,8 % у 2000 р. до 11,5 % у 2010 р.) і частка інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції (з 7 % у 2002 р. до 3,8 % у 2010 р.), що свідчить про низьку інноваційну активність підприємств України.

Таким чином, інноваційне підприємництво — це особливий новаторський вид комерційної господарської діяльності, основу якого становлять постійний пошук нових можливостей, орієнтація на інновації. Україн недостатнім є рівень

інноваційної активності підприємств виробничої сфери, майже не використовується потенціал малих підприємств. Це справляє негативний вплив на розвиток інноваційної діяльності в Україні, оскільки мале інноваційне підприємство повинно давати поштовх розвитку наукоємних великих корпорацій, створювати передумови для успішної реалізації всіх стадій інноваційного процесу. Першочерговим завданням держави є сприяння інноваційному підприємництву у високотехнологічних галузях економіки.

ЕКОНОМІКА ЄВРО-2012 «ТВОРИМО ІСТОРІЮ РАЗОМ»

К. О. Крбеян, студентка 4 факультету, 1 курсу, 10 групи

Проведення турніру в Україні сприяє отриманню певних соціально-економічних вигод.

По-перше, можливий значний приплив зовнішніх та внутрішніх інвестицій у такі важливі галузі, як будівництво, сфера послуг, зокрема туризм, готельний та ресторанний бізнес, а також у розширення транспортної інфраструктури. Це особливо важливо для подолання наслідків фінансової кризи, оскільки може бути основою економічного зростання.

По-друге, головною ланкою у системі обслуговування туристів є підприємства готельного та ресторанного господарств, що стрімко розвиваються в умовах підготовки України до Євро-2012. Для готельного бізнесу принципово важливі такі критерії, як місткість стадіонів, оскільки від кількості проданих квитків залежить загальна кількість гостей, що прибувають, як на Євро-2012, так і на будь-які міжнародні футбольні матчі, спортивні події. Футбол є одним з найважливіших чинників мобільності — щорічно зі своїми командами по світу подорожують десятки мільйонів уболівальників.

По-третє, безумовно, для країни дуже важливо мати хороші стадіони, бажано не просто футбольні, а багатофункціональні, де можна було б проводити і легкоатлетичні змагання, і масові концерти. У реконструкцію харківської арени, крім підготовки до Євро-2012, відразу закладалась ідея створення сучасного багатофункціонального спортивно-розважального комплексу. До напрямів проведення спортивних і масових заходів, пропаганди фізкультури і спорту, поліпшення умов тренування спортсменів зроблено акцент на соціальну складову. Один з підпроектів реконструкції — створення дитячої футбольної академії ФК «Металіст», розташованої впритул до стадіону. Це вісім футбольних полів з найсучаснішим штучним покриттям та корпусом для проживання 60 дітей. Проект будівництва академії повністю профінансовано приватним інвестором — О. Ярославським, президентом групи ДСН та футбольного клубу «Металіст», генеральним інвестором та координатором підготовки Харкова до Євро-2012. Сума інвестицій — \$ 10, 82 млн.

По-четверте, однією з найважливіших вимог до проведення Євро-2012 є розвинена і якісна транспортна інфраструктура, тому саме в транспортному секторі намічені і наймасштабніші державні інвестиції, і найбільші за обсягами заплановані приватні вкладення. Відкриття першого терміналу Міжнародного аеропорта «Харків» 28 серпня 2010 р., який працюватиме у форматі Євро-2012, стало знаковою подією. На урочистій церемонії презентації першого об'єкта авіатранспортної галузі до 2012 р. Президент України В. Янукович назвав новий термінал «східними повітряними воротами України» і «символом початку нового розвитку Слобожанщини». Запуск нового терміналу площею 20 тис. кв. м. дозволить збільшити пасажиропотік до 800 тис. людей на рік, а в пік завантаженості аеропорт може приймати до 2 млн пасажирів. Крім терміналу, проект оновлення передбачає реконструкцію старої будівлі, яка виконуватиме функції VIP-терміналу, будівництво нової злітно-посадкової смуги, капітальний ремонт перону та благоустрій привокзальної площі. Планується створення сучасного паркінгу та будівництво автовокзалу.

По-п'яте, суттєвим є поліпшення репутації України у світовій спільноті. Співпраця України та Польщі (члена ЄС) наблизить нашу державу до Європи. Це важливий політичний проект, який матиме для двох держав виняткове політичне, економічне, гуманітарне та іміджеві значення. Успішне проведення Євро-2012 стане вагомим кроком, який сприятиме повномасштабній європейській інтеграції України. Уже підготовка до футбольного чемпіонату позитивно впливає на репутацію України. Серед країн «Великої вісімки» за минулий рік повага до нашої країни зросла на 6,7 %.

Таким чином, проведення турніру пов'язано з певними соціально-економічними вигодами для України. Але слід підкреслити, що перетворення потенціальних вигод на реальні залежатиме від ефективності державного регулювання підготовки до Євро-2012 на національному та регіональному рівнях.

ІННОВАЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Ю. Ю. Лебединська, студентка 4 факультету, 1 курсу, 18 групи

Невід'ємною ознакою інноваційної діяльності є вихід конкурентоздатного продукту на ринок. Світове сільське господарство рухається у напрямку посилення наукоємної вироблюваної продукції. Тому сільське господарство повинне весь час перебувати в інноваційному процесі.

У рослинництві інноваційні процеси мають бути спрямовані на збільшення обсягів вироблюваної рослинницької продукції на основі підвищення родючості ґрунту, зростання врожайності сільськогосподарських культур і поліпшення якості продукції; подолання процесів деградації і руйнування довкілля та екологізацію виробництва; зниження витрат енергоресурсів і зменшення залежності продуктивності рослинництва від природних чинників;

підвищення ефективності використання зрошуваних та осушених земель; економію трудових і матеріальних витрат; збереження і поліпшення екології довкілля. У зв'язку з цим інноваційна політика в галузі рослинництва повинна будуватися на вдосконаленні методів селекції — створенні нових сортів сільськогосподарських культур, що мають високий продуктивний потенціал, засвоєнні науково обґрунтованих систем землеробства та насінництва.

Тому в Україні поширюються нові технології mini- і no-till для оброблення ґрунту та вирощування озимої пшениці. Практикою вже доведено, що цій технології притаманні швидке проведення посівної кампанії, значна економія людських ресурсів і палива, накопичення вологи у ґрунті та поступова тенденція до підвищення його родючості. У разі застосування no-till ґрунт залишається недоторканим від збирання врожаю до сівби та від сівби пшениці до жнив.

У сучасних умовах нестабільності розвитку тваринництва, зниження обсягу тваринницької продукції для підвищення виробничого потенціалу галузі важливе значення має використання біологічного блоку інновацій, досягнень вітчизняної і світової селекції, що відображають найважливіші напрями вдосконалення селекційно-генетичного потенціалу, від якого безпосередньо залежать рівень продуктивності тварин, ефективне використання кормових ресурсів, засвоєння ресурсозберігаючих технологій, спрямованих на підвищення рівня інтенсивності і ефективності виробництв. Біотехнологічні системи розведення тварин з використанням методів генної і клітинної інженерії спрямовано на створення і використання нових типів трансгенних тварин з поліпшуваними якостями продуктивності, стійкими до захворювань. Не менш важлива роль у розвитку інноваційного процесу в тваринництві належить технологічним і науково-технічним групам інновації, які пов'язані з індустріалізацією виробництва, механізацією і автоматизацією виробничих процесів, модернізацією і технічним переозброєнням виробництва, засвоєнням наукоємних технологій, зростанням продуктивності праці, що зумовлюють рівень та ефективність виробництва продукції тваринництва.

Однією з таких інновацій є Програма закритого розведення BLUP, за допомогою якої багато хто з виробників уже зараз одержує зазначені результати на своїх власних підприємствах. BLUP (метод найкращого лінійного незміщеного прогнозу) — це комп'ютерна програма, яку використовують для прогнозування генетичних якостей тварин на базі оцінювання їхньої внутрішньогосподарської продуктивності за групою ознак, що мають велике економічне значення для свинарства. Для кожної тварини обчислюють значення E. B. V. (Estimated Breeding Value — передбачувана племінна цінність), що поєднує в собі продуктивність її родичів. Таким чином, гарантовано: для розведення відбирають тільки найперспективніших у генетичному відношенні тварин, що сприяє швидкому вдосконалюванню породи в бажаному напрямку.

Упровадження високоадаптивних, ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції тваринництва на основі інноваційної діяльності при широ-

кому використанні автоматизації та комп'ютеризації виробництва, машин і устаткування нового покоління, робототехніки і електронних технологій, відновлення і вдосконалення виробничо-технічного потенціалу тваринницьких комплексів і птахофабрик є визначальними напрямками підвищення ефективності виробництва продукції.

ІННОВАЦІЇ В ОСВІТІ

М. О. Лапоног, студентка 4 факультету, I курсу, 17 групи

Поява інноваційних процесів у сфері освіти зумовлюється низкою суперечностей, які мають різні джерела, предметне походження та складність.

Головна суперечність розвитку системи освіти — невідповідність старих методів навчання, виховання та розвитку дітей новим умовам життя. Друга суперечність — між масою нових відомостей і рамками навчально-виховного процесу. Потреба вихователя в оновленні психо-педагогічних знань, інтерес до педагогічного досвіду, з одного боку, та усталені стандарти змісту, форм і методів освітньо-виховного процесу, — з другого зумовлюють суперечності між можливостями особистості та реальною дійсністю і водночас живлять педагогічні інновації.

До педагогічних інновацій можна віднести: доробки окремих педагогів, творчих груп, які являють собою цілісну систему роботи з певного напрямку, здебільшого недостатньо висвітленого у науково-педагогічній літературі. Ці системи ґрунтуються на власному досвіді та інтуїції. Заслуга їхніх авторів у тому, що вони збирають, систематизують, узагальнюють необхідний матеріал, викладають свої знахідки, власне розуміння проблеми. І це дає підставу говорити про новизну, оригінальність, а також реальність підходів до здійснення поставлених завдань.

Загальна мета педагогічних інновацій дошкільної освіти полягає у цілеспрямованому вдосконаленні існуючої практики. Засобами їх впровадження є різноманітні види діяльності (наукові і методичні семінари, лекції, демонстрація авторських методів і форм роботи тощо). Результати впровадження визначають на підставі розвитку дитини, змін у навчально-виховному процесі.

Виховання і навчання в сучасних умовах передбачають постійне вдосконалення програм усього навчально-виховного процесу дошкільного закладу. Для цього необхідні надійна науково-педагогічна основа, глибоко продумана система взаємодії педагогічної теорії і практики. Головною умовою єдності педагогічної науки і практики є прагнення якомога глибше пізнавати, творчо змінювати педагогічні явища.

Педагогу недостатньо просто поповнювати теоретичні знання, він повинен уміти впроваджувати результати наукових досліджень у повсякденну діяльність. Адже, як зазначав К. Ушинський: «Передати досвід неможливо, пере-

дається лише виведена з досвіду думка». Творчість — неодмінна умова педагогічного процесу, об'єктивна професійна потреба у діяльності вчителя, оскільки він поставлений перед необхідністю взаємодіяти з дітьми і творчо перетворювати їх.

Прогресивність нового педагогічного засобу можна оцінити лише за результатами його засвоєння. Це означає, що для з'ясування ефективності новітньої дошкільної заклади повинен обов'язково сам випробувати їх.

В освітній сфері широко використовуються такі інновації, як технології вільного виховання, дидактико-центричні, авторитарні тощо. У практиці їх застосування цілком можливі інноваційні перетворення, що стосуються змісту і методів навчання. Однак педагогу більш важливо самовизначитися, у рамках якого педагогічного напрямку він застосовує інновації. Це необхідно зробити для того, аби спроектувати очікувані результати.

Виникає необхідність у підготовуванні вчителів у системі післядипломної освіти до творчої педагогічної діяльності, домінантою якої є вміння працювати в умовах обрання педагогічної позиції, технології, підручників, змісту і форм навчання тощо. Попит на широкий професіоналізм та творчість педагога, здатного працювати в різних освітніх системах, актуалізується і в умовах формування загальноєвропейського освітнього простору.

ІННОВАЦІЇ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

І. Р. Кердзевадзе, студентка 4 факультету, I курсу, 17 групи

XXI століття — століття подорожей і відкритих кордонів. Туризм є однією з найважливіших галузей сервісу, і це вимагає сучасних форм і механізмів обслуговування клієнтів. Тому туристські підприємства завжди були і будуть активними прихильниками нових технологій.

Основні напрями інноваційної діяльності у сфері туризму і гостинному бізнесі: 1) випуск нових видів туристського продукту, надання готельних послуг; 2) використання нової техніки і технології у виробництві традиційних продуктів; 3) використання нових туристських ресурсів, що раніше не використовувалися (унікальний приклад — подорожі туристів на космічних кораблях); 4) зміни в організації виробництва і споживання традиційного туристського, ресторанного продукту, готельних послуг; 5) виявлення і використання нових ринків збуту продукції (готельні і ресторани ланцюги).

Будь-яка інновація часто викликає опір, так її впровадження пов'язано з ламанням стереотипів сприйняття. Наприклад, багато туроператорів пропонують своїм регіональним агентствам нову систему бронювання — бронювання турів в on-line, що дозволяє отримувати практично миттєве підтвердження туру. Таким чином, туроператор заощаджує час на обробленні заявки,

а турагент у свою чергу прискорює процес оформлення клієнта. Вигода є очевидною: заощаджуючи час на роботі, турагент отримує можливість залучити клієнта своєю оперативністю. Але поки що, незважаючи на досить широке застосування і зручність даної системи, багато агентств відмовляються так працювати. Для них є ближчим безпосередній контакт з туроператором. Побоювання бути непочутим і незрозумілим змушує агентів звертатися до старої і перевіреної системи бронювання — за допомогою факсу. Це яскравий приклад неприйняття інновації. Найчастіше в основі заперечення інновації лежить соціально-психологічний аспект: оцінюючи свої можливості, певна кількість співробітників організації схильна вважати, що вона не має необхідних при впровадженні інновацій умінь і навичок. Це викликає побоювання виявитися зайвим, і як наслідок — опір змінам.

Яскравим прикладом інновацій є динамічне компонування туру (пекідж-тур), що дає можливість у масштабі реального часу складати, на вимогу споживача або агента, що продає послуги, різні комбінації поїздки з єдиною ціною на весь пакет послуг, включених у тур. Мандрівники можуть будувати свою поїздку, обираючи кращі види транспорту і рейси, готелі, набір екскурсій, відразу оплачуючи весь пакет замовлених послуг. Можливість створювати пекідж-тури на замовлення призвела до появи тенденції постійного зростання продажу послуг, об'єднаних в один пакет.

Поява полімерних, композитних та інших нових матеріалів призвела до появи нових видів одягу та взуття, нового спортивного та іншого спорядження, нової тари та упаковки і под. Нові матеріали стали матеріальною основою екстремального туризму, сприяли розвитку водного, гірського та деяких інших видів туризму.

Інновації в туризмі часто складаються з серії дрібних кроків, які ведуть до поступового розвитку. У передових туристських компаніях інновації програмуються і є стандартною складовою при ухваленні рішення про подальший розвиток. Для того щоб не бути захопленими знезацька несподіваними інноваціями на ринку, компанії виділяють частину свого бюджету на дослідження і розвиток інновацій та успішної боротьби з конкурентами.

ІННОВАЦІЇ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Т. В. Пасічник, студентка 4 факультету, 1 курсу, 17 групи

Сфера послуг має певні особливості порівняно з матеріальною сферою, які визначають і характер інновацій у даній сфері.

Під інноваційною політикою підприємства сфери послуг слід розуміти сукупність управлінських методів, які забезпечують інтеграцію всіх видів нововведень і створення умов, стимулюючих інновації в усіх галузях виробничо-ринкової діяльності.

У системі маркетингу виділяються чотири елементи інноваційної політики: пошук ідеї послуги-новинки, проектування і організація виробництва послуги, впровадження послуги на ринок, спостереження за перебігом і наслідками її реалізації.

Під послугою-новинкою розуміється якісно нова послуга, або така, що має значні вдосконалення щодо вже репрезентованих на ринку, або має деякі вдосконалення.

Під інновацією — новою послугою розуміється новий спосіб задоволення потреб споживача, що забезпечує можливість отримати додатковий економічний чи соціальний ефект.

Джерелами інновацій можуть бути різні організації інноваційного профілю, окремі розробники-інноватори, матеріали контролю над лідерами ринкового середовища, організованих у межах бенчмаркінга.

Більшість ідей (близько 80 %) ініціюється потенційними споживачами. Ця обставина зумовлює необхідність інтеграції інноваційної і дослідницької функцій, які у рамках маркетингового дослідження сприяють пошуку інновацій.

Інноваційна діяльність у сфері послуг повинна не тільки охоплювати сферу виробництва послуг і сферу їх споживання в цілому, а й відстежувати особливості конкретних споживачів, що, зрештою, зумовлює необхідність програмного підходу, який передбачає прогнозування, вибірковість, адресність, раціональність використання всіх типів ресурсів, урахування специфічних особливостей послуг.

Для підприємств, які тільки розпочинають інноваційну діяльність на ринку послуг, має бути впроваджена система специфічних заходів різнобічної підтримки і насамперед поліпшення фінансового забезпечення (встановлення податкових знижок, надання пільгових кредитів тощо), доцільно впровадити систему державних гарантій і страхування інноваційної діяльності, грантів, розробити та задіяти механізми технічної підтримки і передавання у користування приватних підприємств державних технологій і ноу-хау (що призведе до зниження витрат). Особлива увага має бути приділена залученню коштів приватних інвесторів для фінансування інноваційної діяльності.

Інноваційна політика виходить з принципу перманентності інновацій. Під перманентністю розуміється поєднання трьох властивостей: спадкоємності, тобто такого розвитку, коли нове, змінюючи старе, зберігає певні елементи старого; безперервності, що означає відсутність досить тривалих інтервалів, протягом яких інноваційні розробки не проводяться; послідовності, що означає наявність сукупності етапів у рамках єдиної мети.

Упровадження інноваційної послуги на ринок потребує використання заходів маркетингового впливу, зокрема активної інформаційно-рекламної кампанії щодо послуги-новинки, залучення для цього телебачення, інших засобів масової інформації, мережі Інтернет.

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 року № 7-05/1 текст статті повинен мати такі основні елементи:

– *актуальність проблеми* в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;

– *аналіз останніх джерел і публікацій*, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю;

– *формулювання цілей* статті (постановка завдання);

– *виклад основного матеріалу* дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– *висновки* з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в даному напрямі.

Список літератури друкується згідно з вимогами ВАК України (бюлетень № 3, 2008 р.). Список наводиться наприкінці статті (шрифт Time New Roman, кегль 12, вирівнювання по ширині). Заголовок «ЛІТЕРАТУРА» (шрифт Time New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготованні рукопису не слід користуватися для форматування тексту прогалинами, табуляцією тощо, а також використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, не користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word. Формули слід готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2. 0.

Робота редколегії з авторами

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).

2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.

3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.

4. Матеріали, які надійшли до редколегії з порушенням зазначених вимог, не реєструються і не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Тираж 100 прим.
Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного університету «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: proizvodstvo@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 559 від 09.08.2001 р.

Виготовлено в друкарні «Мадрид»
Тел. (057) 717-41-79