Вісник

Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Серія: Економічна теорія та право

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 3 (14) 2013

Харків
«Право»
2013

УДК 330.1:340 ISSN 2218-8010

Рекомендовано до друку вченою радою Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» (протокол № 9 від 24 травня 2013 р.)

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

Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право / редкол.: А. П. Гетьман та ін. — Х. : Право, 2013. — № 3 (14). — 352 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 Національного університету “Юридична академія України імені Ярослава Мудрого”. Серія: Економічна теорія та право» зареєстровано ВАК України як наукове фахове видання з юридичних наук (Постанова Президії ВАК України від 22 грудня 2010 р. № 1-05/8) та з економічних наук (Постанова Президії ВАК України від 26 січня 2011 р. № 1-05/1)

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

© Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2013
© «Право», оформлення, 2013

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Макуха С. Н.
ТЕХНОЛОГІЧНА ЗОНА ЯК МЕТОД РОЗБУДОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ 5
Нечипорук Л. В.
ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ТА ТАРИФНА ПОЛІТИКА НА СТРАХОВОМУ РИНКУ 14
Чуприна О. О., Чуприн К. С.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ 22
Овсієнко О. В.
РОЗБУДОВА СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ: ПОШУК ОПТИМАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ 34
Набатова О. О.
СОЦІАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУСПІЛЬСТВА І ПРОБЛЕМИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ 46
Благоразумова О. В.
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА 58
Броницкая В. В., Бервено О. В.
ДУХОВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ 68
Гузенко Г. М., Гайдученко Ю. О.
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЇЇ РОЗБУДОВИ, ОСОБЛИВОСТІ 77

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

Дарнопих Г. Ю.
ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ КРИЗИ СУСПІЛЬНОЇ ДОВІРИ ДО ДЕРЖАВИ ЯК ГАРАНТА ЗАХИСТУ ПРАВ ГРОМАДЯН 90

ПРАВО

Буткевич О. В.
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ 99

Гончаров О. О.
ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ 107
Заїченко Л. І.
КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ СПОРТИВНИХ ВІДНОСИН: ЗАВДАННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 118
Князєва К. Ю.
ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПАЙОВИХ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ 125
Кузьміна М. М.
ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ ЕНЕРГІЇ З АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ 134
Машкіна Л. О.
ДЕРЖАВНА ПРАВОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВІТЧИЗНЯНИЙ БАНКІВСКИЙ СЕКТОР 142
Морщагіна Н. С.
ГОСПОДАРСЬКО-ДОГОВІРНА ДІЯЛЬНІСТЬ АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДІВ 150
Стадник К. О.
СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ПРОЦЕСАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ 161
Подрез-Ряполова І. В.
ОКРЕМІ ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ПОСТАЧАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ В УКРАЇНІ 167
Швидка Т. І.
ІННОВАЦІЙНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В МЕХАНІЗМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ 178
Батигіна О. М.
ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТВОРЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ОПТОВОГО РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ 189
Дутчак В. Ф.
УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ЩОДО СТВОРЕННЯ СПРИЯТЛИВИХ УМОВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТЕРИТОРІЇ ЧОРНОБИЛЬСЬКОЇ КАТАСТРОФИ 196
Зінченко І. О.
СПІВУЧАСТЬ У ЗЛОЧИНІ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ ПРАВОМ УКРАЇНИ ТА АНГЛІЇ: ПОРІВНЯЛЬНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ 205

НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І ВИКОРИСТАННЯМ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ 217

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.1: 339.9

ТЕХНОЛОГІЧНА ЗОНА ЯК МЕТОД РОЗБУДОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

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

Розглянуто роль і значення технологічних парків в інноваційному розвитку економіки держав. Доведено необхідність використання технопарків як найбільш прийнятного засобу забезпечення успішного переходу економіки на інноваційну модель економіки. Проаналізовано особливості створення та функціонування технологічних зон у транзитивних країнах. Запропоновано методи підвищення ефективності роботи технопарків України.

***Ключові слова:** технологічний парк, конкурентоспроможність, високі технології, комерціалізація, венчурна фірма.*

Постановка проблеми. Відомо, що умовою конкурентоспроможності товарів та послуг кожної країни на внутрішньому і зовнішніх ринках є їх новизна та якість, які забезпечуються наявністю сучасного обладнання і нових технологій. Надзвичайно велике значення при цьому має оптимальний зв'язок науки та виробництва, сформований на комерційних засадах. У всьому світі вже досить давно з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу використовуються спеціальні (вільні) економічні зони (СЕЗ).

Серед різноманіття цих особливих форм організації економіки у контексті досліджуваної проблематики особливе значення мають зони технологічного спрямування. В умовах неоднозначності визначення ролі і значення СЕЗ в реалізації моделі інноваційного розвитку українськими економістами і політиками тема дослідження, репрезентована у цій статті, є надзвичайно актуальною. Вона зумовлюється загостренням міжнародної конкуренції в умовах світової фінансово-економічної нестабільності. Тому для України, валовий внутрішній продукт якої на 40 % забезпечується експортом, необхідність використання особливих форм інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної інноваційної експортної продукції стає нагальною потребою.

© Макуха С. Н., 2013

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль технопарків у розбудові моделі інноваційного розвитку економіки, яка вже давно довела свою ефективність у всьому цивілізованому світі, досліджувалася в роботах вітчизняних і зарубіжних учених: А. Авдулова, Ю. Бобилова, Н. Вахтиної, В. Геєця, О. Долгової, П. Друкера, Р. Зіменкова, М. Кандаурової, Г. Костеревої, Д. Кунакова, І. Перлакі, А. Рожена, Б. Санто, В. Семиноженка, А. Сеніна, С. Симов'яна, І. Цапенко, Є. Чмиря, Й. Шумпетера. Однак в економічній літературі, особливо в роботах учених транзитивних країн, й дотепер точиться дискусія стосовно доцільності застосування СЕЗ, включаючи технологічні.

Формулювання цілей. Саме тому автор ставить за мету показати причини неоднозначного оцінювання та суперечливий характер організації діяльності технопарків різних країн світу; довести необхідність використання технопарків як найбільш прийнятного засобу забезпечення успішного реформування економіки транзитивних країн на основі інноваційного розвитку; надати конкретні рекомендації щодо підвищення ефективності вітчизняних СЕЗ технологічного спрямування.

Виклад основного матеріалу. Головне призначення технологічних парків полягає у створенні локалізованого середовища, яке постійно генерує нові технології, висококваліфікованих фахівців та підприємців. Підтримання цього середовища забезпечує мережа дослідних, навчальних та комерційних організацій. Отже, технологічні парки — це нова ефективна форма інтеграції науки та виробництва, місце розгортання інноваційної діяльності та створення венчурних фірм, зайнятих розробленням нових технологій. Вони дозволяють успішно втілювати у життя концепцію створення територій інноваційного прориву, економічних інноваційних груп, які стають сполучними елементами приєднання до глобальної світової економіки. Технологічні зони вирізняються тісним співробітництвом із промисловими компаніями, які у свою чергу користуються університетськими ресурсами (мають можливість залучати до роботи викладачів, талановитих студентів та аспірантів, користуватися бібліотекою).

Університет як головна структурна ланка технопарку має можливість безпосередньо брати участь у реалізації наукових ідей, використовувати сучасне обладнання, залучати фахівців-практиків як лекторів. Часто на території технопарку створюється і промислове виробництво за умов, що воно призначене для випуску дослідних партій продукції, які є результатом досліджень та розробок, виконаних венчурними фірмами зони. У технопарках допомога надається не тільки венчурним фірмам, а й окремим винахідникам та вченим, які розробляють нові технології. Світова практика доводить, що період з моменту виникнення ідеї до її втілення у виробництво триває 3-5 років. При цьому поза технологічними зонами у перші 2-3 роки виживають тільки 10-30 % венчурних фірм. У технопарках зазначений показник сягає 80-90 %.

На найбільшу увагу з точки зору сприйняття зарубіжного досвіду заслуговують американські технопарки. Ретроспектива їх створення така: у 1951 р. віце-президент Стенфордського університету Ф. Терман створив незвичайну організацію, поєднавши університетські структури з фірмами, які виробляли електронну та авіакосмічну продукцію. Таке утворення автор назвав «дослідницьким промисловим парком». Після прижилася назва «науковий парк», який зараз відомий як «Силіконова долина», що стала стимулятором комп'ютерної революції. Зараз технопарки працюють майже при всіх університетах Сполучених Штатів. Наразі у США, як і в інших промислово розвинених країнах, продовжується створення різноманітних технопарків, генеруються інноваційні технології. Технополіси, технопарки, науково-технічні зони поширені в країнах Європейського Союзу. Організація технозон передбачає у даному регіоні значний вплив держави. Керівництво діяльністю технопарку з боку держави та місцевої влади здійснюється у трьох головних напрямах: правове забезпечення, програми фінансування та розвитку, пряма участь. Уряд розробляє глобальні програми підтримки малого та середнього бізнесу, заохочення та розвитку нових технологій, сприяння кооперації науки і промисловості. Крім фінансової та законодавчої допомоги, держава надає різні пільги та субсидії фірмам-клієнтам, а також деяким наукоємним підприємствам.

Активний розвиток особливих економічних зон відбувається на територіях Об'єднаних Арабських Еміратів (ОАЕ), Індії та Південної Кореї. Створення технопарків у Дубаї дозволило здійснити надзвичайний прорив у галузі високих технологій. Завдяки ефективній діяльності СЕЗ Арабським Еміратам удалося домогтися суттєвого збільшення частки готової продукції у структурі ВВП. Нині вона становить більше 70 %, що демонструє прогресивні структурні зміни в економіці [2, с. 36]. Технологічні парки Індії є експортними виробничими зонами інноваційного спрямування. Метою створення індустріальних комплексних зон (ІКЗ) Республіки Корея є підвищення рівня розвитку і конкурентоспроможності стратегічно значущих галузей національної промисловості. Корпорації, які є резидентами ІКЗ, випускають продукцію, що становить 65 % від ВВП всієї країни. [2, с. 40].

Створення СЕЗ у країнах Центральної та Східної Європи розпочалося в першій половині 80-х років XX ст. з метою активізації зовнішньоекономічної діяльності, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва. СЕЗ містили елементи ринкової економіки, спрямовані на залучення іноземних інвестицій. В Югославії перші СЕЗ виникають у 1973 р., у Румунії — 1978 р., Китаї — 1976 — 1978 рр., Угорщині — 1982 р., Болгарії — 1987 р., Польщі — 1989 р., СРСР — 1988 р., Бєларусі — 1996 р., Україні — 1996 р.

Практика застосування СЕЗ в постсоціалістичних країнах довела, що вони — досить ефективна і разом з тим суперечлива форма організації економіки. У

країнах з розвиненою ринковою економікою, дієвістю та обов'язковістю правових норм домінуюча роль СЕЗ у генерації та використанні досягнень науково-технічного прогресу не викликає сумнівів. Однак в умовах становлення економічних свобод і демократії часто спрацьовує від'ємний ефект правового нігілізму, бюрократизму та всепоглинаючої корупції, котрі здатні дискредитувати будь-яку нову ідею при її втіленні в життя, включаючи СЕЗ.

Разом із тим практика застосування зон технологічного призначення в транзитивних країнах відпрацювала відповідні механізми протидії негативам, пов'язаним з організацією та діяльністю таких зон. Так, у Китаї на перших етапах функціонування СЕЗ повною мірою виявилися труднощі їх організації. Серед негативів центральною проблемою стала нераціональна структура інвестицій та виробництва. На виробничі цілі було витрачено невиправдано великі суми, у деяких районах надмірне будівництво об'єктів інфраструктури спричинило значне перевищення витрат порівняно з прибутками.

Виникли значні проблеми юридичного порядку, зокрема, відсутність правової регламентації діяльності іноземних інвесторів. Практика міжнародного співробітництва поставила на порядок денний питання адаптації юридичних норм та процедур країни до вже існуючих у міжнародній практиці в рамках ГАТТ, МБРР, МВФ та інших організацій. Багато недоліків у роботі СЕЗ було викликано проблемами макроекономічного управління, співвідношення центральних органів та місцевої адміністрації у цій справі. Деякі китайські підприємства використовували зону як своєрідного посередника для експорту власної продукції, уникаючи продажу валютного виторгу державі. Через ці причини значна частка працюючих СЕЗ не стала експортними, високотехнологічними, фінансованими з іноземних джерел центрами. У СЕЗ Китаю почастішали випадки корупції, валютної спекуляції, підроблення документів та інших економічних злочинів.

Під тиском зазначених обставин уряд країни був змушений вжити термінових заходів: скорочення валютних асигнувань для СЕЗ, зменшення дотацій з бюджету на розвиток інфраструктури, посилення санкції за порушення валютного режиму, підвищення частки валютних відрахувань, які підлягають обов'язковому обміну на юані. Унаслідок цього були досить швидко припинені дії, що дискримінують таку форму господарювання. Сучасні китайські СЕЗ стали інфраструктурним середовищем, яке забезпечує успішну розбудову інноваційної моделі держави, створює умови для масштабного залучення іноземного капіталу, спрямованого на модернізацію економіки, її структурну перебудову, суттєве зростання конкурентоспроможності китайських товарів на міжнародних ринках.

Значну увагу створенню СЕЗ технологічного спрямування приділяє Росія. Згідно з даними Міністерства зв'язку і масових комунікацій та Асоціа-

ції технопарків у сфері високих технологій, у країні реально діють 100 технопарків. Усього в державі налічується близько 2 тис. організацій, що називають себе технопарками, але більшість з них не відповідає цьому поняттю за низкою критеріїв [3]. Протягом 2007-2014 рр. у державі реалізується програма з розвитку мережі технопарків, що передбачає фінансування в розмірі майже 10 млрд руб. Програму спрямовано на створення інноваційного середовища в російських регіонах — в ідеалі прообразів Силіконової долини. Концентрація в технопарках великої кількості високоінтелектуальних команд, творчої атмосфери разом із податковими пільгами саме й здатна дати потрібний ефект, на який спрямована програма [4]. Однак, як відмічають російські фахівці, поки що більше уваги приділяється планам стосовно будівництва інфраструктурних об'єктів, ніж віддачі від розробок, створених усередині технопарків. Погоджуючись з надзвичайною важливістю створення інфраструктури для успішної діяльності технопарків, ставиться завдання зосередитися на ключових показниках ефективності операторів технопарків, які мають відповідати перед державою за комерційну перспективність розробок своїх резидентів.

Наразі російська практика розвитку технопарків поступається передовому досвіду багатьох зарубіжних країн, у тому числі Китаю, США, Індії, переваги яких пов'язані з наявністю фінансованої головним чином державою адекватної інфраструктури, стабільної правової бази, сприятливим інвестиційним кліматом. Негативно позначаються на проблемі технопарків також низькі відрахування на науку із ВВП країни; низький рівень комерціалізації НДДКР, що дорівнює 5 % проти 65 % в європейських країнах; високий політичний ризик; корупція на різних рівнях влади [5, с. 98-99].

Інноваційний шлях розвитку як пріоритетний напрямок підвищення конкурентоспроможності національної економіки визначила й Бєларусь. Активізація інноваційної діяльності, освоєння виробництва передових технологій перебувають у числі основних завдань внутрішньої політики Бєларусі і закріплені законодавчо. Забезпечується правове регулювання всіх етапів інноваційного процесу від визначення пріоритетів і планування науково-технічної діяльності до оцінювання економічної ефективності реалізації інноваційної продукції, у тому числі: стимулювання розвитку високоефективних виробництв; фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності; регулювання створення та розвитку холдингів; надання податкових пільг для суб'єктів інноваційної діяльності, що виробляють інноваційні та високотехнологічні товари; використання об'єктів інтелектуальної власності, направлення 40 % прибутку, отриманого за рахунок використання нововведень, авторам цих нововведень; функціонування системи охорони авторських і суміжних прав [6].

У ході реалізації заходів щодо розвитку інноваційної інфраструктури у 2011 р. зареєстровано три нові суб'єкти інноваційної інфраструктури, у числі яких технопарки ТОВ «Технопарк Полісся», ТОВ «Мінський міський технопарк», центр трансферу технологій — ГП «Агентство розвитку і сприяння інвестиціям», перереєстровано технопарк ЗАТ «Технологічний парк Могильов»; у першому півріччі 2012 р. — два технопарки: ЗАТ «Брестський науково-технологічний парк» і «Науково-технологічний парк Гродно». У 2013 р. планується організація Національного науково-технологічного парку «БілБіоград», покликаного розвивати нано- і біотехнології, які забезпечать появу значної кількості товарів із принципово новими властивостями і характеристиками. Плануються залучення близько 8,5 млдр доларів інвестицій і створення більше 37 тис. робочих місць. Основні показники мають бути досягнуті вже до 2020 р. [7].

В Україні перші технопарки з'явилися у 2000 р. на підставі Розпорядження Президента України від 16 квітня 1999 р. № 84/99-рп як структури, завданнями яких є об'єднання наукових досліджень, розробок нових технологій із впровадженням у виробництво та випуск конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках високотехнологічної продукції. Виходячи із постанови Верховної Ради України від 13 липня 1999 р. № 916-XIV «Концепції науково-технічного та інноваційного розвитку України», основними цілями створення технопарку є:

– збереження в умовах переходу до ринкової економіки науково-технічного потенціалу України і його спрямованість на розв'язання актуальних проблем промислового виробництва та сільського господарства з метою подолання кризових явищ в економічному і соціальному розвитку країни;

– сприяння переходу вітчизняної промисловості на інноваційний шлях розвитку;

– розроблення, впровадження у виробництво і випуск високотехнологічної наукомісткої продукції, яка стане конкурентоспроможною на світових і внутрішніх ринках, що призведе до збільшення експортного потенціалу України та зниження залежності від імпорту;

– підготовка вчених і фахівців до роботи в умовах ринку, зокрема, комерціалізація наукових розробок;

– залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій у науково-технічну сферу.

Станом на початок 2012 р. відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» в Україні діють 16 технопарків.

1. «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ).

2. «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона» (м. Київ).

3. «Інститут монокристалів» (м. Харків).

4. «Вуглемаш» (м. Донецьк).
5. «Інститут технічної теплофізики» (м. Київ).
6. «Київська політехніка» (м. Київ).
7. «Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ).
8. «Укрінфотех» (м. Київ).
9. «Агротехнопарк» (м. Київ).
10. «Еко-Україна» (м. Донецьк).
11. «Наукові і навчальні прилади» (м. Суми).
12. «Текстиль» (м. Херсон).
13. «Ресурси Донбасу» (м. Донецьк).
14. «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (УМБІЦЕНТ) (м. Одеса).
15. «Яворів» (Львівська обл.).
16. «Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ) [8].

Функціонування технопарків в Україні дало певні позитивні результати: залучення інвестицій в інноваційну сферу загальним обсягом 529,8 млн грн; створення 3529 додаткових робочих місць; зниження енергетичних і ресурсних витрат (включаючи зниження потреби в імпорті деяких видів сировини); випуск інноваційної продукції на суму 7760 млн грн, що дозволило досягти підвищення економічної ефективності діяльності в інноваційній сфері (1 грн державної допомоги супроводжувалася створенням інноваційної продукції в середньому на рівні 10,5 грн) [9].

Проте високу ефективність свого функціонування показали лише три технопарки України — «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона», «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка» та «Інститут монокристалів», питома вага яких у загальному випуску інноваційної продукції становить 99,3 %. Усі інші реалізували інноваційної продукції лише на 0,7 %, з них вісім не функціонували взагалі: чотири («Інтелектуальні інформаційні технології», м. Київ; «Агротехнопарк, м. Київ; «Текстиль», м. Херсон; «Машинобудівні технології», м. Дніпропетровськ) через відсутність державної фінансової підтримки, а інші чотири («Еко-Україна», м. Донецьк; «Наукові і навчальні прилади», м. Суми; «Ресурси Донбасу», м. Донецьк; «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій (УМБІЦЕНТ), м. Одеса) не пройшли державної реєстрації у МОНМС України [10, с. 214].

Причини такого стану основного інфраструктурного елемента інноваційного розвитку криються, по-перше, у недооцінюванні ролі і значення СЕЗ технологічного спрямування в передбаченому Програмою економічних реформ 2010-2014 років зростанні інвестиційно активних підприємств. По-друге, у нестабільному законодавстві. Так, статтями 21 та 22 Закону України

«Про інноваційну діяльність» передбачалося стимулювання інноваційної діяльності шляхом установлення податкових пільг [11]. Однак чинність цих статей була поступово призупинена і у 2005 р. повністю скасована. По-третє, у недостатній державній підтримці технопарків.

Висновки. Світова практика довела**,** що технологічні зони у всьому цивілізованому світі стали осередками генерації нових оригінальних науково-технічних ідей і поєднання їх з виробничими процесами. Як і будь-яка відносно нова форма організації економічного розвитку, вони потребують професійного, виваженого та стабільного правового забезпечення.

Створені у транзитивних країнах СЕЗ, включаючи технологічні, спиралися на на багаторічну працю юристів, економістів, представників місцевої адміністрації. У перебігу їх функціонування виявилися як позитиви, так і недоліки. Однак в оцінюванні результативності діяльності зон технологічного призначення не можна застосовувати виключно фіскальний підхід, визначаючи різницю між наданими пільгами та сплаченими податками, оскільки їх метою є створення умов для переходу економіки країн на якісно нову модель розвитку, впровадження у виробництво шостого технологічного укладу.

При неможливості тотальної фінансової підтримки підприємств пріоритетних галузей і недостатньому капіталоутворенні Україна має створити правові, фінансові та організаційні умови для нормальної діяльності технологічних зон, відновивши їх пільги і застосувавши селективний підхід при їх наданні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Авдулов А. Н. Научные и технологические парки, технополисы и регионы науки / А. Н. Авдулов, А. М. Кулькин. — М.: Наука. — 1992. — 350 с.
2. Кунаков Д. А. Опыт функционирования особых экономических зон в России / Д. А. Кунаков // Рос. внешнеэконом. вестн. — 2009. — № 6. — С. 31-42.
3. Рассыпнова К. В России реально действует 100 технопарков [Электронний ресурс] / К. Рассыпнова // Тасс Телеком. — 27.12.2011. — Режим доступа: http://tasstelecom.ru/news/one/7083.
4. Воронина Ю. Притормозили на старте [Электронний ресурс] / Ю. Воронина. — Режим доступа: http://www.rg.ru/2013/05/14/parki.htmlhttp://www.rg.ru/2013/05/14/parki.html — comments#comments
5. Костюнина Г. М. Технопарки в зарубежной и российской практике / Г. М. Костюнина, В. И. Баронов // Вестн. МГИМО-Университета. — 2012. — №3. — С.91-99.
6. На заседании Президиума Совета Министров рассмотрели ход реализации Госпрограммы инновационного развития Беларуси [Электронний ресурс]. — Режим доступа: http://belisa.org.by/ru/news/stnews/innovative/ac9e93823b60f700.html

7. В Белоруссии создадут национальный научно-технологический парк [Электронний ресурс]. — Режим доступа : http: //концептуал.рф/v-belorussii-sozdadut-natsionalnyy-nauchno-tehnologicheskiy-park.
8. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : Закон України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/991-14.
9. Уханова І. О. Формування механізму державної підтримки технопарків в Україні / І. О. Уханова // Економіка: реалії часу. — 2012. — № 3-4(4-5). — С. 213-214.
10. Чудаєва І. Б. Ефективність функціонування технопарків України / І. Б. Чудаєва // Європ. вектор екон. розвитку. — 2011. — № 2. — С. 247-254.
11. Про інноваційну діяльність: Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 2002. — № 36 — Ст. 266.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЗОНА КАК МЕТОД РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Макуха С. Н.

Рассмотрены роль и значение технологических парков в инновационном развитии економики государств. Доказана необходимость использования технопарков как наиболее преемлемого средства обеспечения успешного перехода экономики на инновационную модель экономики. Проанализированы особенности создания и функкционирования технологических зон в транзитивних странах. Предложены средства повышения ефективности работы технопарков в Украине.

Ключевые слова: *технологический парк, конкурентоспособность, высокие технологии, коммерциализация, венчурная фирма.*

TECHNOLOGICAL PARKS AS A DEVELOPMENT METHOD FOR INNOVATIVE NATIONAL ECONOMY MODEL

Makuкha S. N.

The article covers the role and significance of technological parks in the innovational development of national economies. The necessity of use of technological parks as the most reasonable means for the successful transition of economy towards innovative economy model is proved. The analysis of the specifics of technological park establishment and functioning in transitive countries is given. The ways of technological parks efficiency upgrading in Ukraine are provided.

Key words: *technological park, competitiveness, high technologies, commercialization, venture company.*

УДК 368:339

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ТА ТАРИФНА ПОЛІТИКА НА СТРАХОВОМУ РИНКУ

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

На основі інструментарію інституційної теорії обґрунтовано вплив трансакційних витрат на тарифну політику страхових компаній. Виділено і систематизовано передумови їх зростання (адміністративно-бюрократична система створення і ліцензування страхових компаній, збирання та подавання документів при отриманні страхового відшкодування; низький рівень довіри до виконання страховими компаніями своїх зобов'язань за відсутності гарантій юридичного захисту страхувальників; нестабільний валютний курс, що тягне за собою знецінення активів страховиків, слабкість у реалізації прав власності і страхового законодавства, що не дозволяє забезпечити відповідальність страховика).

***Ключові слова:** страхування, страховий ринок, тарифна ставка, тарифна політика.*

Постановка проблеми. Страхування забезпечує стабільність, соціальні гарантії у суспільстві за допомогою механізму фінансового захисту. Протягом століть страховий захист удосконалювався, змінювалися його організаційні форми, методи компенсації збитків, посилювалася розмаїтість страхових програм у міру розширення страхових інтересів і зміни страхових ризиків. При цьому на всіх етапах свого розвитку вирішувалося завдання забезпечення безперервності суспільного відтворення через компенсацію збитків від стихійних та інших небезпек кожного з його учасників. Важливим чинником розвитку страхового ринку є вартість страхової послуги, яка визначається тарифною політикою на страховому ринку.

Аналіз основних досліджень і публікацій. На тарифну політику страхових компаній істотно впливають трансакційні витрати. Згідно з висновками Р. Коуза трансакційними є «витрати на збирання і оброблення інформації, проведення переговорів і ухвалення рішення, а також витрати, пов'язані із контролем і юридичним захистом виконання контракту» [1, с.9]. Дослідник підкреслював, що фірма виникає тоді, коли це дозволяє заощаджувати на трансакційних витратах, замінивши їх координаційними усередині організації.

© Нечипорук Л. В., 2013

Формулювання цілей. Метою статті є визначення впливу трансакційних витрат на тарифну політику на страховому ринку.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо узагальнену класифікацію трансакційних витрат, запропоновану Р. Капелюшниковим: витрати пошуку інформації, витрати ведення переговорів, витрати оцінювання, витрати специфікації і захисту прав власності, витрати опортуністичної поведінки [2].

Відносно витрат оцінювання слід зазначити, що будь-який продукт або послуга — це комплекс характеристик. В акті обміну неминуче враховуються лише деякі з них, причому точність їх оцінювання (вимірювання) може бути надзвичайно приблизною.

На ринку страхування йдеться про витрати на оцінювання страхових продуктів (страхових послуг), які прагнуть придбати фірми або домашні господарства (потенційні страхувальники).

Розмір страхового платежу залежить від страхового тарифу (брутто-ставки) і страхової суми, періоду страхування та іноді від деяких інших чинників. Страховий тариф — це ставка страхового внеску з одиниці страхової суми за визначений період страхування. Тарифна політика базується на певних принципах.

1. Еквівалентність страхових відносин. Це вимагає того, аби нетто-ставки відповідали ймовірності збитку, що й забезпечувало б поворотність коштів страхового фонду за тарифний період тій сукупності страхувальників, у масштабі якої визначалися страхові тарифи.

2. Прийнятність величин страхових тарифів для широкого кола страхувальників (тобто її відповідність платоспроможності попиту).

3. Стабільність розмірів страхових тарифів протягом тривалого часу.

4. Розширення обсягу страхової відповідальності.

5. Забезпечення прибутковості і рентабельності операцій страхування.

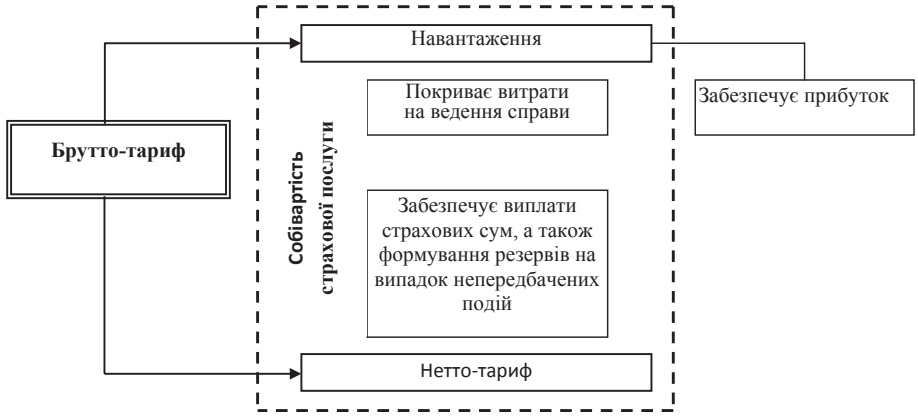
Страховий тариф установлюється на певний період. Передбачається, що зібраних страхових премій має бути достатньо для покриття витрат, пов'язаних із створенням страхової послуги і отриманням прибутків від такої діяльності. Структуру страхового тарифу наведено на рисунку.

Брутто-ставка = нетто-ставка + навантаження

Нетто-ставка — складова страхового платежу, що повинна забезпечувати страхові відшкодування. Нетто-тариф виражає ціну страхового ризику і використовується для створення фонду страхових виплат, який будується на основі еквівалентності відносин між споживачем та виробником страхової послуги. Отже, виробник має зібрати стільки коштів, аби їх було достатньо для забезпечення виплат у разі настання передбаченої угодою події.

Навантаження страхової премії — частина страхового платежу, яка використовується страховою компанією на покриття видатків на ведення справ. У

зв'язку з тим, що страхування передбачає замкнений перерозподіл збитків між споживачами страхової послуги, при побудові нетто-ставки спрацьовує рівняння *П=В,* де *П* — страхові платежі, які відповідають нетто-ставкам; *В* — страхове відшкодування.



Структура страхового тарифу

Для ризикових видів страхування тарифні ставки розраховуються за наявності інформації, що дає можливість оцінити такі величини:

q — ймовірність настання страхової події;

S — середня страхова сума;

$S_в$ — середнє відшкодування при настанні страхової події.

Передбачається, що не відбудеться подій, які зумовлять декілька страхових випадків.

Тарифи розраховують при заздалегідь визначеній кількості страхових угод *n*, які передбачається укласти з потенційним споживачем страхової послуги.

Нетто-ставка *Тп* формується з двох складових — основної частини *То* і ризикової надбавки *Тр*:

$Тп = То + Тр$.

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

$То = 100 \times (S_в/S) \times q$.

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

Індивіди для забезпечення своїх прав витрачатимуть значні кошти, аби «дізнатися» про діяльність страхових компаній, приховані прецеденти та ін.

Ситуація «недовіри» до страхування підвищує загальні трансакційні витрати. За даними Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, згідно з результатами опитування страховим компаніям довіряють лише 10,7 % громадян України; головною причиною відсутності у них страхового полісу опитані з числа осіб, хто не є застрахованими, назвали недовіру до вітчизняних страхових компаній (55,8 %), нестачу коштів висунула як причину набагато менша частка респондентів — 23,8 % [3].

Що стосується витрат на специфікації і захист прав власності, то вони містять витрати на утримання судів, арбітражу, державних органів, витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав, а також втрати від їх поганої специфікації і ненадійного захисту.

Функціонування будь-якої господарської організації можливе тільки в рамках інституційно оформлених прав власності.

Відокремлення власності від поточного контролю у великих корпораціях породжує конфлікт інтересів власників та керуючих.

Мета власника — максимізація прибутку. Мета керуючих — спокійне існування; престиж, розкіш та витрати на особисті потреби, професійний інтерес.

Відокремлення власності від контролю і виникнення проблеми означає, що в дійсності відбувається поділ власності на декілька компонентів: між володінням, реалізованим за допомогою купівлі-продажу акцій і одержання дивідендів, та розпорядженням, що проявляється в поточному функціонуванні компанії. Причому за власником компанії залишається функція володіння, а за керуючими (особливо верхнього рівня) — функція розпорядження.

Конфлікт між інтересами власників і менеджерів поглиблюється через асиметрію інформації. Оскільки керуючі перебувають ближче до виробництва, вони мають більшу інформацію щодо стану справ фірми.

Отже, важливим питанням є визначення суб'єкта, що забезпечує дотримання умов. Найпростіший приклад — це відносини між власником страхової компанії і рядовим співробітником цієї компанії. Між ними існує неявно виражена «угода»: аби одержати максимум віддачі, власник повинен витрачати ресурси для контролю і оцінювання здійсненої роботи та продумано застосовувати заохочення і покарання залежно від результатів праці. Через зростаючі граничні витрати оцінювання і контролю власникові невигідно встановлювати повний контроль за роботою працівника, і він його контролюватиме тільки доти, доки граничні витрати не зрівняються з додатковим граничним доходом від контролю за співробітником, тобто співробітник здобуває деякі права власності стосовно своєї праці. Іншими словами, власники страхових компаній можуть збільшити цінність своєї

власності, надавши співробітникам деякі права в обмін на ті результати праці, які становлять найбільшу цінність. Отже, співробітники деякою мірою теж стають власниками [4, с. 54].

Витрати опортуністичної поведінки. Розрізняють дві основні форми опортуністичної поведінки. Перша стосується морального ризику, друга — вимагання. В інституціональній економіці як базові поведінкові передумови використовуються поняття обмеженої раціональності та опортунізму.

«Обмежена раціональність» припускає, що суб'єкти в економіці прагнуть діяти раціонально, але в дійсності мають цю спроможність лише в обмеженому ступені» [5, с. 41].

Проблема опортуністичної (з погляду власників) поведінки розв'язується шляхом контролю над діяльністю менеджерів. Існують перевірені практикою способи контролю і стимулювання такої поведінки:

1) діяльність ради директорів (наглядової ради); однак цьому перешкоджають, по-перше, можливість конфлікту інтересів усередині ради директорів; по-друге, неповнота інформації про рішення менеджерів та їх наслідки;

2) рішення загальних зборів акціонерів. Загальні збори акціонерів можуть регулярно заслуховувати звіти керуючих і виносити рішення про їх заміну. Однак цей спосіб малоефективний при великій кількості акціонерів і нерегулярному скликанні зборів;

3) загроза банкрутства фірми, що може спричинити примусову зміну керівництва;

4) загроза злиття або поглинання. Скорочення прибутку через несумлінне або недостатньо ефективне керування фірмою веде до зниження вартості її акцій, що полегшує їх скуповування іншою фірмою;

5) конкуренція на робочому місці;

6) грошові заохочення керуючих;

7) репутація менеджера. Звільнення несумлінного менеджера, якщо таке відбувається, позначається на його репутації, що знижує його оцінювання на ринку керуючих і можливості отримання хорошої посади в іншій компанії.

У підсумку зазначимо, що на розвинених страхових ринках держава забезпечує ефективне виконання законів і страхових звичаїв. Обійти «формальні закони» майже неможливо. Страхова компанія умисно не ухилятиметься від сплати податків, використовуватиме «сірі схеми» та ін. На страхових ринках Європи вже склалися певна практика страхування, звичаї страхового ринку, немає недовіри фірм і домашніх господарств до страхування. Існує застереження «гарантій юридичного захисту», що є невід'ємною частиною договору страхування. У разі, якщо страхова компанія відмовиться платити відшкодування, страхувальник цілком безкоштовно для себе найме адвоката.

Звідси можна констатувати, що *неформальні обмеження на страховому ринку є способом зниження трансакційних витрат*.

На страховому ринку України, навіть якщо судове рішення буде на користь страхувальника, останньому доведеться не тільки очікувати його декілька років, а й витрачати значні суми на «ефективних юристів». Слід також взяти до уваги слабість судової системи. Усе це підвищує трансакційні витрати на страховому ринку України.

Отже, трансакційні витрати можна також поділити на витрати менеджменту страхової компанії (це витрати доступу до ресурсів і прав власності, опортуністичної поведінки, специфікації і захисту прав власності), а також загальні витрати діяльності страхової компанії (пошук інформації, ведення переговорів та підписання угод, здійснення розрахунків).

Узагальнюючи наведене, визначимо явні трансакційні витрати:

– витрати пошуку, придбання та архівації інформації (інформаційно-довідкове, консультаційне обслуговування, маркетингові дослідження);

– витрати придбання та закріплення прав власності (установа і реєстрація страхових підприємств, отримання ліцензій на окремі види страхової діяльності, наприклад, страхування життя, підписання додаткових страхових контрактів, виписка страхових полісів);

– витрати захисту прав власності суб'єктів страхових відносин (юридичні послуги, судові витрати).

До другої групи можна віднести трансакційні витрати, які не пов'язані з платами страхової фірми суб'єктам страхового ринку:

– витрати використання невірної або хибної інформації, що ведуть до серйозного збитку або втрати частини вкладених активів;

– погіршення ставлення клієнтів до страхової компанії внаслідок зниження її рейтингу;

– падіння попиту на страхові послуги в окремих секторах страхування через зміни кон'юнктури ринку.

Опосередковано вони можуть бути виражені у вигляді збитків, втрат, упущених вигід, штрафів, пені і т.д.

Чинниками, що сприяють зростанню трансакційних витрат на українському страховому ринку, визнано:

адміністративно-бюрократичну систему створення та ліцензування страхових компаній, а також збирання і подання документів при отриманні страхового відшкодування;

низький рівень довіри до виконання страховими компаніями своїх зобов'язань;

нестабільні грошовий обіг і валютний курс, що спричиняє знецінення активів страховиків;

високу вартість економічної інформації;

нерозвиненість інфраструктури в економіці у цілому;

слабкість у реалізації прав власності та страхового законодавства, що не дозволяє забезпечити відповідальність страховика;

відсутність гарантій юридичного захисту страхувальників;

неефективну державну політику у сфері страхування (у тому числі при розвитку його довгострокових видів).

До чинників, які сприяють зниженню трансакційних витрат страхової фірми, віднесено:

формування високого рівня довіри до страхової компанії та підвищення її рейтингу за рахунок швидких виплат страхових відшкодувань;

розвиток інформаційних та Інтернет-технологій (які дозволили б здійснювати безпосереднє спілкування у режимі «on line» «клієнт — страховик»);

обґрунтоване зниження страхових тарифів (якщо це припустимо з точки зору актуарних розрахунків).

– заміну паперових страхових полісів і перестрахувальних сліпів на електронні, а також впровадження «електронних договорів» та «електронних підписів»;

– посилення інноваційної діяльності страхових компаній, що виявляється в пошуку більш ефективних прийомів і методів роботи із клієнтами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз : пер. с англ. — М. : Новое изд-во, 2007. — 224 с.
2. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности / Р. И. Капелюшников. — М., 1990. — 68 с.
3. Сучасні виклики безпеці України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.uceps.com.ua/ukr/all/events/table39/concept.doc.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М. : Начала, 1997. — 190 с.
5. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // THESIS. — 1993. — Т. 1, вып. 3. — С. 39–49.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ

Нечипорук Л. В.

На основе инструментария институциональной теории обосновано влияние трансакционных издержек, в составе которых определены явные

трансакционные издержки (издержки поиска, приобретения и архивации информации; издержки приобретения и закрепления прав собственности страховых организаций; издержки защиты прав собственности субъектов страховых отношений) и неявные трансакционные издержки (издержки использования неверной или ошибочной информации, которые ведут к убыткам, утрате части вложенных активов, падению спроса на страховые услуги), на тарифную политику страховых компаний. Выделены и систематизированы предпосылки их роста (административно-бюрократическая система создания и лицензирования страховых компаний, сбора и подачи документов при получении страхового возмещения; низкий уровень доверия к выполнению страховыми компаниями своих обязательств при отсутствии гарантий юридической защиты страхователей; нестабильный валютный курс, влекущий за собой обесценивание активов страховщиков, слабость в реализации прав собственности и страхового законодательства, что не позволяет обеспечить ответственность страховщика).

***Ключевые слова**: страхование, страховой рынок, тарифная ставка, тарифная политика*

TRANSACTION COSTS AND TARIFF POLICY IN THE INSURANCE MARKET

Nechyporuk L.V.

Based on the tools of institutional theory of the influence of transaction costs, which are defined explicit transaction costs (costs of search, acquisition and archiving of information; the costs of the acquisition and consolidation of rights of ownership of insurance; costs protection of property rights of subjects of insurance relations) and implicit transaction costs (the costs of the use of incorrect or misleading information, which lead to losses, the loss of the invested assets, falling of demand for insurance services), — on the tariff policy of insurance companies; allocated and systematized the preconditions for their growth (administrative-bureaucratic system of creating and licensing of insurance companies, the collection and submission of documents on receiving the insurance indemnity; low level of trust in the implementation of the insurance companies of their obligations in the absence of guarantees legal protection of the insured; an unstable exchange rate, resulting in a depreciation of the assets of insurers, weakness in the implementation of the rights of property and insurance legislation, which does not allow for the liability of the insurer).

***Key words**: insurance, insurance market, tariff rate tariff policy*

УДК 658.15 : 330.45

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

О. О. Чуприна, *кандидат економічних наук, доцент*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»,
К. С. Чуприн, *кандидат економічних наук, доцент*
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Виявлено основні проблеми оцінювання інтелектуального капіталу підприємства та його структурних елементів; узагальнено досвід та проведено критичний аналіз методологічних підходів здійснення такого оцінювання; запропоновано показники для аналізу людського, організаційного, клієнтського капіталу та інтелектуального капіталу в цілому; обґрунтовано доцільність комплексного використання різних індикаторів і методів оцінювання інтелектуального капіталу при обов'язковій адаптації до особливостей кожного окремого підприємства.

Ключові слова: *інтелектуальний капітал, людський, організаційний та клієнтський капітал, вартісні та натуральні показники, методи оцінки інтелектуального капіталу.*

Постановка проблеми. Класична економічна наука основою багатства вважає матеріальні ресурси, але в сучасному суспільстві стрімко посилюється значення знань та інформації — ресурсів, що переважно не набувають матеріально-речової форми. Ефективність діяльності сучасної фірми все більше залежить від її вміння створювати, отримувати, обробляти, використовувати та продавати інформацію. Зміни, зумовлені посиленням ролі знань та інформації, мають всеохоплюючий характер: з'являються нові форми взаємодії економічних суб'єктів, трансформуються організаційні структури, змінюється структура собівартості товарів і послуг. Для багатьох видів продукції більша частка їх вартості створюється не на стадії безпосереднього виробництва, а на стадіях НДДКР, маркетингової та збутової діяльності. Знання та інформація в сучасному світі стають головними чинниками високої конкурентоспроможності продукції та зумовлюють здатність підприємств отримувати надприбуток. Саме тому наприкінці минулого століття набула поширення категорія «інтелектуальний капітал», що розглядається як сукупність знань, інформації, досвіду, організаційних можливостей, інформаційних каналів, які можна використовувати, аби створювати багатство [17]. Ефективне управління інтелектуальним капіталом — необхідна умова розвитку сучасного підприємства. Для ухвалення об-

© Чуприна О. О., Чуприн К. С., 2013

ґрунтованих управлінських рішень важливо мати відповідні дані стосовно наявності та використання інформаційних ресурсів, що спричиняє високу актуальність робіт, присвячених дослідженню методологічних та методичних аспектів оцінювання інтелектуального капіталу підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розроблення та вдосконалення методів оцінювання інтелектуального капіталу підприємств і його окремих структурних елементів є предметом дослідження багатьох зарубіжних учених, серед яких особливо слід відзначити Е. Брукінг, Л. Едвінсона, Р. Каплана, Ф. Леві, М. Малоуна, Д. Нортона, І. Руса, Г. Руса, Т. Стюарта, К. Свейбі [16; 21-22; 24-28]. Серед українських дослідників, що займалися питанням оцінювання інтелектуального капіталу, необхідно назвати Г. Білова, О. Кендюхова, О. Малишка, А. Чухна, П. Цибульова [1; 5; 12-13; 18; 20] та ін.

Формулювання цілей. Метою статті є узагальнення та критичний аналіз методологічних і методичних підходів до оцінювання вартості та ефективності використання інтелектуального капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Інтелектуальний капітал підприємства — база його подальшого розвитку, тому його аналіз має важливе значення при розробленні організаційної стратегії.

Як відомо, те, що можна назвати, можливо й оцінити. Тому першим кроком на шляху оцінювання розміру інтелектуального капіталу та його окремих структурних елементів є чітке визначення сутності та складу кожної з цих категорій.

Визначення категорії «інтелектуальний капітал» наведене вище, тому зосередимося на дослідженні його складових. На сьогодні немає єдиного загальновизнаного підходу до визначення структури інтелектуального капіталу підприємства, різні дослідники мають власні точки зору щодо цього питання (таблиця)

Таблиця

Структурні елементи
інтелектуального капіталу підприємства [1; 2]

Автор класифікації структурних елементів капіталу підприємства	Перелік структурних елементів капіталу підприємства
1	2
Л. Едвінсон	людський капітал; структурний капітал
К. Свейбі	зовнішня структура; внутрішня структура; індивідуальна компетенція
Е. Брукінг	ринкові активи; людські активи; інфраструктурні активи; ринкова вартість
Т. Стюарт	людський капітал; структурний капітал; клієнтський капітал

Закінчення табл.

1	2
Р. Каплан, Д. Нортон	клієнти; внутрішня структура підприємства; інноваційні та навчальні процеси; фінанси
А. Чухно	людський капітал; технологічний капітал
О. Кедюхов	персоніфікований капітал; інфраструктурний капітал; клієнтський капітал; марочний капітал; формалізована інтелектуальна власність
П. Цибульов	людський капітал; структурний капітал; права на об'єкти інтелектуальної власності

Однією з найбільш відомих є класифікація, запропонована Л. Едвідсоном та використана у *Scandia Navigator* — методиці оцінювання інтелектуального капіталу організації, вперше застосованій великою компанією *Scandia* для аналізу власної діяльності (рис. 1).

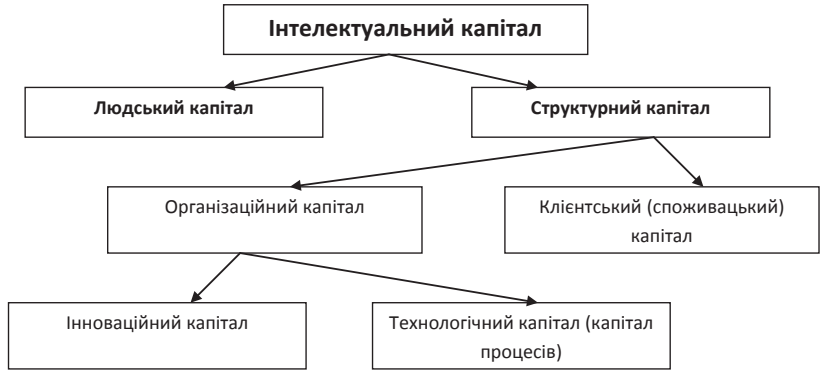


Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу, використана у Scandia Navigator [14, с. 149].

Проте найбільш поширеною є класифікація, запропонована Т. Стюартом (таблиця 1) [17].

1. *Людський капітал* складається із знань, практичних навичок, інтелектуальних та творчих здібностей, моральних цінностей працівників підприємства, тобто об'єднує все те, що має безпосереднє відношення до людини.

2. До складу *організаційного капіталу* входять технології, НДДКР, системи управління, технічне та програмне забезпечення, організаційна структура, культура організації, ноу-хау, документи, що закріплюють права інтелектуальної власності, тощо.

3. *Споживчий (клієнтський) капітал* об'єднує систему відносин, що склалися у підприємства з контрагентами, у першу чергу із споживачами, а також бренди, торговельні марки, імідж організації, тобто все, що дозволяє збільшувати ступінь проникнення на ринок та забезпечувати відданість споживачів.

Класифікація, запропонована К. Свейбі, тісно корелює з класифікацією Т. Стюарта. Так, зовнішня структура відповідає клієнтському капіталу, внутрішня структура — організаційному капіталу, індивідуальна компетенція персоналу — людському капіталу.

Наступним кроком має бути виявлення співвідношення між інтелектуальним капіталом підприємства в цілому та його складовими (елементами). Одні дослідники [7; 9] стверджують, що загальна вартість інтелектуального капіталу *IC* дорівнює:

$$IC = HC + SC + CC,$$

де *HC* — людський капітал; *SC* — структурний капітал; *CC* — клієнтьский капітал.

Однак більшість із них наголошує на відсутності подібного лінійного зв'язку. При цьому одні з них пояснюють це тим, що різні складові інтелектуального капіталу перетинаються, перетікають з однієї форми в іншу (рис. 2). Інші звертають увагу на існування синергетичного ефекту від взаємодії різних структурних елементів інтелектуального капіталу, який призводить до перевищення його загальної вартості над вартістю його складових [17].

Рис. 2. Співвідношення структурних елементів інтелектуального капіталу підприємства [17].

Інтелектуальний капітал є неоднорідним за своєю структурою. Визначити вартість одних складових, наприклад, патентів, знаків для товарів і послуг, відносно просто. Оцінити інші, зокрема, організаційну структуру, здібності та знання працівників, набагато складніше. Тому для оцінювання його окремих елементів доцільно використовувати різні методики та підходи.

Наступне важливе питання, яке слід вирішити, досліджуючи інтелектуальний капітал підприємства, стосується переліку необхідних показників, а також одиниць їх виміру. Як відомо, при оцінюванні складних явищ (а саме такими є інтелектуальний капітал та його складові елементи) зазвичай використовують вартісні (грошові) показники. Однак із такою позицією погоджуються далеко не всі дослідники. Це пояснюється в першу чергу тим, що більшість елементів інтелектуального капіталу складно оцінити у грошових одиницях, тому ведеться пошук альтернативних варіантів. Так, К. Свейбі зазначає, що негрошові (нефінансові) показники кращі за грошові (фінансові). Він пояснює прихильність аналітиків до вартісних індикаторів звичкою та зауважує, що величини, виражені у натуральних одиницях, також дуже часто використовуються в дослідженнях. До того ж, на його думку, при застосуванні фінансових індикаторів увага фіксується на результаті, а можливість виявити першопричини явищ та подій відсутня. Розв'язати цю проблему дозволяє використання нефінансових вимірників [11, с. 157; 28]. Проте й нефінансові індикатори недосконалі, вони мають суттєві недоліки, серед яких: неможливість порівняння і сумування окремих елементів інтелектуального капіталу, виміряних у різних натуральних одиницях, а також сумнівна достовірність результатів вимірювання [11, с. 156; 28].

Отже, залежно від того, як оцінюються інтелектуальний капітал компанії та його складових, виділяють такі підходи [10]:

– *структурний підхід* базується на використанні різних одиниць вимірювання для кожного з елементів інтелектуального капіталу; він не передбачає загального вартісного оцінювання, використовується в нефінансових моделях;

– *вартісний підхід* застосують при визначенні загальної вартості інтелектуального капіталу підприємства, при цьому вартість його окремих компонентів не розраховується.

У сучасних умовах, коли єдина загальновизнана методика оцінювання інтелектуального капіталу та його складових відсутня, цілком виправданим є паралельне використання як вартісних, так і натуральних показників.

Так, для оцінювання *людського капіталу* можна використовувати такі показники:

– кількість працівників на підприємстві, у тому числі за професіями;

– рівень освіти працівників;

– стаж роботи у межах професії, у тому числі на даному підприємстві;
– частота проходження підвищення кваліфікації;
– кількість годин, витрачених на підвищення кваліфікації протягом року;
– вік працівників;
– обсяг продажу в середньому на одного працівника;
– додана вартість в середньому на одного працівника;
– коефіцієнт плинності персоналу та ін.

Для оцінювання *клієнтського капіталу* можна застосовувати такі:
– кількість клієнтів та частка серед них постійних;
– середня вартість покупок у розрахунку на одного клієнта протягом року;
– середня кількість та вартість покупок у розрахунку на одного постійного клієнта протягом року;
– середня тривалість співпраці з постійними клієнтами;
– частка різних способів взаємодії з клієнтами (роздрібна, оптова торгівля, система *multilevel marketing*, Інтернет-торгівля тощо) у загальній кількості та вартості покупок;
– середній прибуток на одного клієнта протягом року, у тому числі на постійного;
– наявність та кількість клієнтів, що формують імідж організації;
– обсяг витрат на маркетингові заходи із залучення нових та утримання старих клієнтів тощо.

Організаційний капітал може бути оцінений шляхом застосування таких показників:
– частка продукції, що випускається на основі інновацій, права власності на які закріплено у відповідних документах, що належать фірмі;
– частка продукції, що випускається з використанням знаків фірми для товарів і послуг;
– обсяг додаткового прибутку, який фірма отримала протягом року внаслідок використання інновацій, а також торговельних знаків для товарів і послуг;
– кількість документів, отриманих фірмою протягом року, що засвідчують її права на об'єкти інтелектуальної власності, а також обсяг прибутку, який фірма очікує отримати від їх використання;
– обсяг інвестицій у вдосконалення менеджменту, НДДКР, інформаційне забезпечення діяльності підприємства, у тому числі витрати на комп'ютери, Інтернет тощо;
– кількість святкових, спортивних, творчих та інших заходів, що проводяться фірмою протягом року для зміцнення командного духу; частка персоналу, що бере у них участь;

– тривалість людино-годин, втрачених унаслідок недостатньо ефективних дій менеджменту або поганого клімату в колективі: простоїв, страйків, виробничих конфліктів тощо;

– частка працівників зі стажем роботи у даній організації понад два роки (аби оцінити стабільність персоналу) тощо.

Судячи з переліку показників, оцінюванню підлягають поточний стан інтелектуального капіталу, заходи з його збільшення, а також результати його застосування у господарській практиці.

При визначенні вартості інтелектуального капіталу підприємства в цілому використовують вартісні індикатори. При цьому залежно від особливостей кожної окремої ситуації застосовують витратний, доходний або ринковий підхід [19, с. 136].

Відповідно до *доходного підходу* вартість інтелектуального капіталу підприємства дорівнює дисконтованому потоку доходів, які очікують отримати протягом всього періоду використання цього капіталу.

Витратний підхід передбачає, що вартість певного активу дорівнює або сумі витрат, що були здійснені раніше задля його створення чи придбання, або сумі витрат, необхідних на отримання аналогічного активу в сучасних умовах. На жаль, цей метод має дуже обмежене використання при оцінюванні вартості інтелектуального капіталу. Адже результати витрат в інтелектуальній, науково-дослідницькій сферах як ніде непередбачувані та не мають тісного прямого зв'язку з обсягами капіталовкладень: іноді суттєві витрати залишаються безплідними, а іноді досить незначних зусиль, аби зробити геніальне відкриття, яке дозволить помітно поліпшити позиції організації на ринку та збільшити обсяги отримуваних прибутків.

Ринковий підхід передбачає оцінювання вартості певного активу відповідно до вартості аналогічних активів, що купуються-продаються на ринку (з урахуванням можливих відмінностей). Цей підхід дає досить точні результати, але має обмежене використання. Він може бути застосований тільки для тих складових інтелектуального капіталу, що мають такі аналоги.

На практиці іноді вдаються до поєднання цих підходів. Так, метод надлишкових прибутків розроблений на основі комбінації витратного і доходного підходів та базується на такому положенні: якщо фірма отримує стабільно високі прибутки, вищі за середні у галузі, то це є наслідком застосування її інтелектуального капіталу. Алгоритм розрахунку вартості останнього такий [19, с. 138-140].

1. Розраховується вартість матеріальних активів підприємства B_{MA} як різниця між балансовою вартістю всіх його активів B_A та балансовою вартістю нематеріальних активів $B_{НМА}$:

$$B_{MA} = B_A — B_{НМА}.$$

2. Розраховується середня для галузі рентабельність матеріальних активів $Р_{серМА}$ як виражене у відсотках співвідношення сумарного балансового прибутку $ΣБП$ всіх інших підприємств галузі до сумарної вартості їх матеріальних активів $ΣВ_{МА}$:

$$Р_{серМА} = (ΣБП / ΣВ_{МА}) * 100\ \%.$$

3. Оцінюється розмір прибутку $П_{МА}$, який має отримати підприємство від свої матеріальних активів:

$$П_{МА} = В_{МА} * Р_{серМА} / 100\ \%.$$

4. Розраховується розмір надлишкового прибутку, який розглядається як результат застосування нематеріальних активів у роботі підприємства, $П_{НМА}$:

$$П_{НМА} = БП – П_{МА},$$

де $БП$ — балансовий прибуток підприємства за період.

5. Загальна вартість нематеріальних активів підприємства $НМА$ вираховується за формулою.

$$НМА = (П_{НМА} / К),$$

де $К$ — коефіцієнт капіталізації, розмір якого є оберненою величиною до n — кількості років (зазвичай не більше п’яти), протягом яких планується отримувати надлишковий прибуток від використання певних нематеріальних активів:

$$К = 1 / n.$$

З одного боку, цей метод дає можливість розрахувати не тільки величину нематеріального капіталу підприємства, а й розмір прибутку від його застосування — надлишкового прибутку, а з другого — він містить багато припущень та неточностей, що обмежує його практичне застосування. Так, наприклад, при оцінюванні балансового прибутку інших підприємств уважається, що весь він є результатом використання лише їх матеріальних активів. Тому для галузей, де у вартості активів фірм нематеріальна складова є суттєвою, цю методику застосовувати неможливо.

Поширеною є також така класифікація методів оцінювання інтелектуального капіталу [3, с. 10; 8; 10; 15]:

– методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу *(direct intellectual capital methods)*, засновані на безпосередньому грошовому оцінюванні різних складових інтелектуального капіталу;

– методи ринкової капіталізації *(market capitalization methods)* оцінюють різницю між ринковою вартістю і балансовою вартістю активів;

– методи рентабельності активів *(return on assets methods)*: різницею між рентабельністю підприємства і середньогалузевою рентабельністю активів є додаткова ефективність, що генерує інтелектуальний капітал;

– методи підрахування балів *(scorecard methods)* — включають застосування низки індексів та індикаторів, які, як передбачається, впливають на величину інтелектуального капіталу. Оцінювання в грошовій формі не здійснюється.

Для оцінювання інтелектуального капіталу фірми використовують також коефіцієнт q-Тобіна (Дж. Тобін, нобелевський лауреат у галузі економіки 1981 р.), який розраховується як співвідношення ринкової вартості фірми (дорівнює ринковій ціні всіх її акцій) та відновної вартості її активів (дорівнює сумі витрат, необхідних для придбання матеріальних активів фірми за поточними цінами) [6].

Значення коефіцієнта q-Тобіна, яке перевищує 1, є свідченням того, що ринок високо оцінює нематеріальну складову фірми — її інтелектуальний капітал, практичне використання якого дає їй можливість отримувати надприбутки.

Сьогодні значення коефіцієнта q-Тобіна для ефективних компаній сягає 5-10 одиниць. У наукомістких галузях воно ще вище, а для фірм, зайнятих у сфері комп'ютерних технологій і виробництва програмного забезпечення, коефіцієнт q-Тобіна може сягати декількох сотень. Це засвідчує, що у таких компаніях головним виробничим чинником є інтелектуальний капітал, а матеріальні активи, практично не створюючи вартості, виступають у ролі інфраструктурного забезпечення [4, с. 15].

Оцінити ефективність використання інтелектуального капіталу (відповідно до загальних принципів розрахунку показників ефективності) можна шляхом порівняння результатів від його використання та витрат, необхідних на його створення (отримання); у знаменнику може також знаходитися вартість інтелектуального капіталу. Показником результату застосування інтелектуального капіталу, який розміщується в чисельнику відповідної формули ефективності, може виступати розмір надлишкового прибутку (методику його розрахунку наведено вище).

Ефективність використання інтелектуального капіталу можна також оцінити, розглянувши показники його окремих складових у динаміці або в порівнянні з аналогічними показниками підприємств-конкурентів.

Висновки. Посилення впливу знань та інформації на розвиток економічних суб'єктів усіх рівнів зумовлює існування нагальної потреби в удосконаленні методики оцінювання інтелектуального капіталу та його структурних елементів. Однак особлива складність, неоднорідність об'єкта дослідження, відсутність матеріально-речової форми у переважної частини його елементів, висока непередбачуваність результатів відповідних інвестицій —

все це значно ускладнює дослідженні у цьому напрямку. До того ж структура інтелектуального капіталу підприємств має високий ступінь залежності від його сфери діяльності.

Те, що спроби оцінити інтелектуальний капітал та його складові часто здійснюються комерційними компаніями, лише засвідчує, що це питання нині є не стільки об'єктом роздумів науковців-теоретиків, скільки важливою проблемою практичної господарської діяльності. Так, Л. Едвінсон очолював креативну групу шведської компанії у сфері фінансових послуг *Scandia*, ім'ям якої названо *Навігатор* інтелектуального капіталу; Д. Нортон був президентом консалтингової фірми *Renaissance Solutions*; Т. Стюарт — директором відділу маркетингу знань у глобальній американській консалтинговій компанії *Booz & Company*; Е. Брукінг десять років (з 1990 р.) працювала на посаді головного виконавчого директора компанії *The Technology Broker* [11, с. 156]. Кожна з цих методик не є досконалою і певною мірою розроблена «під компанію».

Таким чином, цілком очевидно, що на сьогодні не існує єдиної, загальновизнаної методики оцінювання інтелектуального капіталу та його окремих структурних елементів. І, зважаючи на сутнісні характеристики об'єкта дослідження, виникають сумніви щодо можливості розроблення досконалої методики. Тому виходом з подібної ситуації на сучасному етапі є комплексне використання існуючих методів та індикаторів з корекцією під особливості та потреби кожного конкретного підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Білов Г. О. Теоретичний аспект та класифікації інтелектуального капіталу підприємства / Г. О. Білов [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2008/99-86-17.pdf
2. Бояринова К. О. Інтелектуальний капітал як інструмент інноваційного розвитку підприємства / К. О. Бояринова, Т. М. Бацалай // Проблеми системного підходу в економіці. — 2009. — № 4 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_4/Bacalay_409.htm
3. Бриль І. В. Стратегія управління інтелектуальним капіталом підприємств : автореф. дис. … канд. екон. наук / І. В. Бриль. — Донецьк, 2012. — 24 с.
4. Гришин А. В. Государственное регулирование инновационно-ориентированной деятельности российских компаний (теория, методология, практика) : автореф. дис. … канд. екон. наук / А. В. Гришин. — СПб., 2009. — 32 с.
5. Кендюхов А. В. Концепция организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия / А. В. Кендюхов // Наук. праці ДонНТУ. — 2003. — С. 56-62.
6. Ковалев В. В. Учет, аналіз и финансовый менеджмент [Електронний ресурс] : учеб.-метод. пособие / В. В. Ковалев. — М. : Финансы и статистика, 2006. —

688 с. — Режим доступу: http://knigi-uchebniki.com/menedjment-finansovyiy/uchet-analiz-finansovyiy-menedjment-ucheb.html
7. Козырев А. Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. — М. : Интерреклама, 2003. — 352 с.
8. Кручинина Н. А. Классификация методов оценки интеллектуального капитала [Електронний ресурс] / Н. А. Кручинина, С. В. Цуриков. — Режим доступу: http://safbd.ru/sites/default/files/2008_1_tsurikov.pdf
9. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Б. Леонтьев. — М. : Акционер, 2002. — 200 с.
10. Лукичева Л. И. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций [Електронний ресурс] / Л. И. Лукичева, М. Р.Салихов // Менеджмент в России и за рубежом. — 2006. — № 4. — Режим доступу: http://www.dis.ru/library/detail.php?ID=26193
11. Ляшенко Н. Є. Методичні підходи удосконалення аналізу моделей вимірювання інтелектуального капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Н. Є. Ляшенко // Наук. праці Полтав. держ. аграр. акад. Сер.: Економічні науки. Спецвип. — 2012. — С. 151-160. — Режим доступу: http://pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/spec/151.pdf
12. Малишко О. В. Вимірювання інтелектуального капіталу в європейських компаніях / О. В. Малишко // Інтелектуал. власність. — 2006. — № 1. — С. 26-39.
13. Малишко О. В. Проблеми діагностики інтелектуального капіталу України за методологією Європейського Союзу / О. В. Малишко // Економіка і право. — 2008. — № 1 (20). — С. 71-75.
14. Основи економічної теорії : підруч. / за заг. ред. проф. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2008. — 448 с.
15. Романтеев П. В. Аналитический обзор методик оценки интеллектуального капитала [Електронний ресурс] / П. В. Романтеев // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 3 (3). — С. 36-48. — Режим доступу: http://www.creativeconomy.ru/articles/15263/
16. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Томас А. Стюарт : пер. с англ. В. Ноздриной. — М.: Поколение, 2007. — 368с.
17. Теория управления [Електронний ресурс] : учебник / под общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. Л. Панкрухина. — М. : Изд-во РАГС, 2003. — 558 с. — Режим доступу : http://uchebnik-besplatno.com/menedjment-uchebnik/teoriya-upravleniya.html
18. Цибульов П. Кількісна оцінка інтелекту / П. Цибульов // Інтелектуал. власність. — 2004. — № 12. — С. 51-55.
19. Чеботарев Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник / Н. Ф. Чеботарев. — М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К°», 2009. — 256 с.
20. Чухно А. А Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку / А. А. Чухно // Економіка України. — 2002. — №12. — С.61-67.
21. Brooking A. Intellectual capital: Core Asset for the Third Millenium Enterprise / Annie Brooking. — L. : International Thompson Business Press. — 1998.
22. Edvinsson L. Intellectual Capital: realizing your company's true value by finding its hidden brainpower (1st ed.) / L. Edvinsson, M.S. Malone. — N. Y.: HarperBusiness. — 1997.

23. European Commission work on Intangible Assets. — [E-resource]. — Access mode: http://www.ll-a.fr/intangibles/.
24. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy Into Action / R.S. Kaplan, D.P. Norton / [Electronic Book]. — Harward Business School Press. — 1996. — [E-resource]. — Access mode : http://www.netlibrary.com/ebook_info.asp?product_id=7252.
25. Levy F. A simulated approach to valuing knowledge capital. — 2009. — The George Washington University. –189 p.
26. Roos J. Intellectual capital: navigating in the new business landscape [Text] / J. Roos, G. Roos, L. Edvinsson. — N. Y.: HarperBusiness. — 1998.
27. Sveiby K. Methods for Measuring Intangible Assets /[E-resource] / K.-E. Sveiby. Access mode : http://www.sveiby.com/articles/Intangible Methods.htm.
28. Sveiby K. Measuring Intangibles and Intellectual Capital — An Emerging First Standard / K.-E. Sveiby // [E-resource]. — Access mode : www.sweiby.com/articles/EmergingStandard.html#Why.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНИВАНИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Чуприна Е. А., Чуприн К. С.

Выявлены основные проблемы оценивания интеллектуального капитала предприятия и его структурных элементов; обобщен опыт и проведен критический анализ методологических подходов осуществления такого оценивания; предложены показатели для анализа человеческого, организационного, клиентского капитала и интеллектуального капитала в целом; обоснована целесообразность комплексного использования различных индикаторов и методов оценивания интеллектуального капитала при обязательной адаптации к особенностям каждого отдельного предприятия.

Ключевые слова: *интеллектуальный капитал, человеческий, организационный и клиентский капитал, стоимостные и натуральные показатели, методы оценивания интеллектуального капитала.*

THE METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE INTELLECTUAL CAPITAL ESTIMATION

Chuprina O. O., Chuprin K. S.

The paper highlights the problems in the estimation of the enterprise intellectual capital and its structural elements; the experience is generalized and a critical analysis of the methodological approaches of this estimation is conducted; the

indicators for analysis of the human, organizational, client and intellectual capital are proposed; the expediency of complex using of different indicators and methods of the intellectual capital estimation with the obligatory adaptation to the peculiarities of every company is proved.

Key words: *intellectual capital, human, organizational and customer capital, cost and physical indicators, methods of the intellectual capital estimation.*

УДК 330.342.146:338.24.021.8

РОЗБУДОВА СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ: ПОШУК ОПТИМАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ

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

Здійснено порівняльний аналіз існуючих економічних моделей соціальної держави, виявлено та розкрито інституціональні передумови їх реалізації. Визначено соціально-економічні чинники, що ускладнюють застосування цих моделей в Україні, запропоновано напрямки подолання їх негативної дії. Обґрунтовано критерії оптимальності економічної моделі соціальної держави для України.

Ключові слова: *економічна модель соціальної держави, соціальна держава, соціальна діяльність держави, соціальна відповідальність, соціальне забезпечення, соціальна політика, розподіл та перерозподіл.*

Постановка проблеми. Проголошення України соціальною державою та закріплення відповідного статусу в Конституції [1, ст. 1], зумовили необхідність пошуку оптимальної економічної моделі його реалізації. Незважаючи на те, що в історії існують численні приклади успішного втілення різних моделей, вони не можуть бути з точністю скопійовані через специфічність соціально-економічних реалій, притаманних нашій країні. Тому існує потреба, по-перше, у визначенні інституціональних передумов реалізації певних економічних моделей соціальної держави; по-друге, в обґрунтуванні критеріїв оптимальності економічної моделі соціальної держави стосовно України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній і правовій вітчизняній та зарубіжній літературі опрацьовано широкий спектр моделей соціальної держави (В. Артс, Дж. Геліссен [2], Ф. Бурджалов [3], Г. Еспін-

© Овсієнко О. В., 2013

Андерсен [4], В. Калашніков, Л. Морозова [5], В. Ніколаєвський, О. Новікова [6], В. Роік [7], В. Торлопов, М. Фрідмен [8], Н. Хома [9], А. Чернега [10], Л. Четверікова, Л. Шевченко [14; 20] та ін.); визначено відмінності у принципах їх побудови, джерелах фінансування соціальної діяльності держави, економічних механізмах розподілу та перерозподілу, що забезпечують рівність і реальність соціально-економічних прав. Разом із тим недостатньо дослідженими залишаються інституціональні передумови реалізації окремих моделей, особливо у вітчизняній економіці, дискусійним є питання про критерії оптимальності існуючих моделей та можливості їх реалізації в умовах глобальних трансформаційних процесів, які відбуваються у сучасному світі.

Формулювання цілей. Метою статті є порівняльний аналіз існуючих економічних моделей соціальної держави; визначення інституціональних передумов їх реалізації, оцінювання їх наявності в Україні; обґрунтування критеріїв оптимальності економічної моделі соціальної держави для України.

Виклад основного матеріалу. Типологія моделей соціальної держави є достатньо різноманітною [2; 9]. Найбільш відома належить Г. Еспін-Андерсену, який пропонує вирізняти ліберальну (мінімалістську) модель англомовного світу, консервативну (доходозаміщуючу) модель держави добробуту континентальної Західної Європи, соціал-демократичну модель (егалітарні та всеохоплюючі держави добробуту Скандинавії) [4, с. 37]. При цьому критеріями класифікації виступають декомодифікація (ступінь, в якому соціальна політика держави пом'якшує соціально-майновий поділ населення та надає індивіду можливість підтримувати певні стандарти існування незалежно від його участі у створенні матеріальних благ) та глибина майнового розшарування у суспільстві.

У свою чергу Н. Хома наголошує на тому, що у документах Європейської комісії виділяють континентальну (або бісмарковську), англосаксонську (модель Беверіджа), скандинавську (північну) та південно-європейську (середземноморську) моделі [9, с. 621]. Деякі дослідники, зокрема, Л. Морозова [5], В. Іноземцев [11], пропонують вирізняти також східноазійську модель соціальної діяльності держави. Її відмінністю від наведених вище моделей є те, що держава не несе тягар відповідальності за розвиток людського потенціалу. Вивільнені за рахунок скорочення соціальних видатків кошти спрямовуються на стимулювання економічного зростання. Натомість цій моделі притаманна активна участь груп (домогосподарств, приватних корпорацій, фірм) та суспільних фондів у соціальному захисті індивідів. Стабільна система групової підтримки звільняє державу від необхідності активної участі у соціальній допомозі та системі соціального страхування.

Однак, незважаючи на розбіжності існуючих наукових підходів щодо їх класифікації, можна виділити декілька базових моделей соціальної держави: соціал-демократичну, консервативну та ліберальну або неоліберальну. У таблиці здійснено їх порівняльний аналіз, виявлено відмінності у принципах побудови, визначено розбіжності в економічних методах, якими забезпечуються рівність та реальність соціально-економічних прав, виділено суспільні інститути, що є провідними у цьому процесі, виявлено та розкрито інституціональні умови реалізації тієї чи іншої моделі.

Таблиця

Порівняльний аналіз базових моделей соціальної держави (за джерелами [2-5; 7-10])

Модель соціальної держави	Ліберальна	Консервативна	Соціал-демократична
1	2	3	4
Основний принцип побудови	Особиста відповідальність	Солідарна відповідальність бізнесу та найманих працівників	Солідарна відповідальність у межах суспільства: молодий відповідає за старого, багатий — за бідного
Соціальні сервіси	Розвинені приватні соціальні послуги. Державні програми охоплюють незначну частину населення. Рівень соціальної допомоги мінімальний, надається на нетривалий час	Соціальні послуги надаються у межах соціального страхування на рівні «стандарту» безпеки, іноді приватними інститутами	Державні соціальні служби, маргіналізація приватних соціальних послуг. Обсяг допомог відповідає мінімальному рівню життя
Регулятор соціальних прав	Розвинений ринок	Корпоративний роботодавець	Держава як соціальний гарант
Джерело фінансування	Приватні заощадження та приватне соціальне страхування	Бюджетні відрахування та страхові внески робітника та роботодавця (приблизно у рівних пропорціях). Приватні соціально-страхові фонди контролюються державою	Основне — соціальні внески, які перерозподіляє держава; допоміжне — приватні інститути соціальної допомоги
Залежність від ринкового внеску	Ризики компенсуються повною мірою для груп, які беруть участь у виробництві, інші стають залежними від соціальних допомог	Величина страхових виплат визначається величиною страхових внесків. Залишкові схеми за рахунок національної солідарності для прошарків без «нормальної» зайнятості	Відсутність залежності від участі на ринку праці, сильні профспілки забезпечують високу захищеність на ринку праці

Закінчення табл.

1	2	3	4
Інституціональні умови реалізації	Чітке впорядкування прав власності на всі види економічних ресурсів; розвинене конкурентне середовище; наявність умов для розвитку приватних інститутів соціального захисту	Подолання асиметрії в економічній владі між найманою працею і капіталом; розвинені інститути соціально-трудового партнерства; повна реалізація прав власності на робочу силу	Постійне вдосконалення механізмів перерозподілу, розвинені інститути державно-приватного партнерства
Країна	США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Велика Британія	Японія, Німеччина, Італія, Франція	Країни Скандинавії, Нідерланди, Бельгія, Австрія

Визначення статусу Української держави як соціальної спричинило широку дискусію у наукових і політичних колах стосовно оптимальної економічної моделі її реалізації [9; 10; 12-16]. Проте слід зазначити, що й досі відсутня законодавчо закріплена концепція її розбудови. Так, проект Закону від 2008 р. «Про Концепцію соціальної держави України» [12] був відкликаний у 2009 р. Цікаво відмітити, що деякі його положення викликали бурхливу критику з боку роботодавців. Наприклад, положення про обов'язок держави здійснювати соціальний захист громадян, для яких соціальні виплати є основним джерелом існування. Конфедерація роботодавців уважала, що це положення може негативно позначитися на стимулюванні населення працювати та бути економічно активним [13].

Отже, питання про те, якою має бути оптимальна модель соціальної держави для України, залишається відкритим. Тому спробуємо оцінити, наскільки інституціональні умови, що склалися у вітчизняній економіці, є достатніми для реалізації базових моделей соціальної держави.

1. Модель ліберальної соціальної держави. Оскільки базовим принципом ліберальної соціальної держави є особиста відповідальність, головною економічною передумовою успішної реалізації цієї моделі виступає наявність у індивідів достатнього рівня доходів та забезпечення можливостей їх сталого зростання. Особисті доходи формуються переважно шляхом реалізації прав власності на чинники виробництва. Роль держави у вторинному розподілі при утворенні потоку доходів є незначною: соціальна підтримка надається лише найбільш уразливим прошаркам населення на короткий строк. Розподіл матеріальних благ близький до первинного, тобто такого, який забезпечує ринок.

Усе це дозволяє дійти висновку про те, що ліберальна модель соціальної держави може ефективно реалізовуватися лише за умов чіткого впорядкування прав власності на всі види економічних ресурсів, які використовуються у

суспільному виробництві. Важливим моментом при цьому стає законодавчий захист прав власності. По-перше, це знижує ризики опортуністичної поведінки суб'єктів господарювання та ускладнює ухилення від виконання контрактних зобов'язань. По-друге, стимулює приватні заощадження та високу підприємницьку активність. По-третє, сприяє зменшенню асиметрії економічної влади між власниками ресурсів у процесі розподілу. Також слід зазначити, що ліберальна модель соціальної держави передбачає наявність розвиненого конкурентного середовища.

На нашу думку, інституціональні передумови реалізації ліберальної моделі соціальної держави в Україні можна оцінити як недостатні, основними причинами чого є:

– спотворений характер відносин власності, що виник у результаті трансформації командно-адміністративної системи на ліберальних засадах та призвів до концентрації багатства у відносно невеликої привілейованої групи населення, одночасно відчуживши колишню суспільну власність від основної маси населення країни. Так, за оцінками [17, с. 368, 644], лише 2 % українців належать до великих власників, 6 % — до середніх. Паралельно сформувався значний прошарок «капіталістів без капіталу», які з'явилися під час безоплатної приватизації деяких видів майна [17, с. 644]. Їх мовчазна згода уможливила використання інституту державної влади вузькими групами реальних власників як інструменту втілення власних майнових інтересів. Показовим прикладом цього є посилення законодавчого впливу великих власників та окремих бізнес-груп на процеси розподілу та перерозподілу ресурсів, у тому числі тих, що знаходяться у суспільній власності. Так, за 21 рік незалежності через недосконалість законодавчої бази та свідоме блокування її вдосконалення (неприйняття законів про трансфертне ціноутворення, невизначеність поняття «звичайна ціна», яке застосовується у ст. 39.15 Податкового кодексу України) спричинили виведення через офшорні схеми 167 млрд дол. несплачених у державний бюджет податків [18];

– асиметрія в умовах господарювання, яка штучно підтримується завдяки нерівності соціально-економічних прав. Так, законодавством України передбачено, що реконструкція та модернізація теплових електростанцій (у тому числі тих, що знаходяться у приватній власності) можуть здійснюватися за рахунок уведення спеціальної інвестиційної надбавки до тарифу на електроенергію. Причому витрати приватних власників електростанцій можуть бути на 80 % компенсовані надбавкою, тобто оплачені споживачами [19]. Ураховуючи, що ця сфера діяльності належить до природних монополій, витрати одних учасників господарського процесу перекладаються на інших. Державна влада замість забезпечення рівності в умовах господарювання перетворюється на механізм легітимізації нерівності;

– відсутність розвиненого конкурентного середовища, слабкі законодавчі обмеження на подальшу концентрацію виробництва та капіталу. Зокрема, компанія ДТЕК («Донецька паливно-енергетична компанія», енергетичний підрозділ *System Capital Management*) володіє у сфері генерації «ДТЕК Східенерго», ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго», ПАТ «ДТЕК Західенерго», ПАТ «Київенерго», де-факто є монополістом у конкурентному сегменті оптового енергоринку (67,1 % загального обсягу генерації ТЕС). Однак де-юре цього статусу компанія не має, оскільки її частка не перевищує 33 % загального виробітку електроенергії. Багато у чому саме цим пояснюється прискорене зростання цін на електроенергію, вироблену ТЕС;

– невизначеність прав власності на деякі види ресурсів, нелегітимний характер набуття прав приватної власності, що посилює використання корупційних схем, підвищує залежність суб'єктів суспільного виробництва від державних інститутів, перетворює державну владу на арену зіткнення економічних інтересів, інструмент перерозподілу суспільних ресурсів, підвищує уразливість до політичних та лобістських впливів.

2. Консервативна модель соціальної держави. Заснована на спільній відповідальності роботодавця та найманого працівника, ця модель стає ефективною за умов вирівнювання балансу економічної влади між ними, подолання асиметрії впливу цих груп на процес розподілу результатів суспільного виробництва. Навпаки, дисбаланс економічної влади унеможливлює фінансову участь найманих працівників в особистому соціальному забезпеченні та позбавляє роботодавця мотивації до участі у розв'язанні соціальних проблем.

Інституціональні передумови консервативної моделі формувалися історично під впливом змін у суспільному виробництві. Під час індустріалізації загострення соціально-економічних суперечностей між найманою працею та капіталом спричинили необхідність превентивної реакції на загрозу мобілізації робітничого класу та ініціювали участь роботодавців, а згодом і держави у створенні систем соціального захисту. Становлення постіндустріального способу виробництва лише сприяло подальшому вирівнюванню балансу економічної влади між капіталом та найманою працею, адже остання виступає у ролі власника невіддільних від неї ресурсів — знань та інформації.

Саме це стає підґрунтям для більш повної реалізації інтересів найманого працівника у процесі розподілу. Як зазначає Л. Шевченко, інструментами економічної влади найманих працівників за таких умов можуть бути: високий ступінь унікальності та специфічності людських ресурсів, що беруть участь у трансакціях на ринку праці; монополізація окремих видів зайнятості; членство у профспілках та профспілкова діяльність; наявність альтернативних

джерел доходів (від володіння цінними паперами, нерухомістю, банківськими депозитами тощо); можливість підтримувати асиметрію ринку на власну користь [20, с. 9].

Очевидно, що структурні диспропорції вітчизняної економіки, її індустріальна деградація, закріплення технологічного відставання не сприяють вирівнюванню асиметрії на ринку праці. 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 залишається питома вага продукції, спрямованої на задоволення потреб людини. Промислове виробництво переважним чином орієнтоване на експорт. Унаслідок структурної деградації формується низка чинників, які унеможливлюють використання корпоративної моделі соціальної держави, а саме:

– розширення меж експлуатації найманої робочої сили та занижений рівень оплати праці, оскільки промисловий капітал не зацікавлений у підвищенні внутрішньої купівельної спроможності населення, розглядаючи його як джерело дешевої, хоча і малоефективної робочої сили;

– відсутність умов для нормалізації соціальних гарантій у сфері праці, що пов'язано з наявністю значного тіньового сектора. Через недонадходження податків держава виявляється нездатною здійснювати ефективне матеріальне стимулювання працюючих у бюджетному секторі, встановлювати адекватний рівень мінімальної зарплати. Зайнятість у тіньовому секторі та поширення нелегальних трудових відносин блокують використання державної влади як інструменту убезпечення найманої праці.

Дисбаланс економічної влади між найманою працею та капіталом в Україні закріплюється державою. По-перше, при регулюванні оплати праці: недосконалою є методика обчислення прожиткового мінімуму та встановлення мінімальної зарплати; існують численні прогалини у законодавстві, які сприяють виникненню різноманітних схем оптимізації витрат підприємців на зарплату (встановлення основної зарплати на рівні мінімальної та виплата решти зарплати «у конверті»; реєстрація найманих працівників як підприємців-фізичних осіб; виведення додаткової зарплати за межі колективних договорів; маскування зарплати під інші види доходів, які не мають обов'язкового характеру та не передбачають сплати внесків до соціальних фондів, — страхові поліси, депозити тощо; штучна реструктуризація підприємства з виділенням нового суб'єкта господарювання, який не відповідає за зарплатними зобов'язаннями попередніх структур [21, с. 27-28; 22, с. 45; 23, с. 314-315]). По-друге, при здійсненні державою функцій роботодавця (ігнорування зв'язку між рівнем кваліфікації та зарплатою; недотримання чинного законодавства при визначенні рівня оплати праці для зайнятих у бюджетній сфері).

Недостатніми є інституціональні засади договірного регулювання оплати праці. Законодавством України чітко не визначене питання про обов'язковість колективних договорів [24, с. 45-47]. Так, ч. 7 ст. 65 Господарського кодексу України зобов'язує всі підприємства, які використовують найману працю, укладати такий договір. Разом із тим у трудовому законодавстві немає ні прямої вказівки на обов'язковість цієї дії, ні визначення покарання за відсутність на підприємстві колективного договору. Конвенція № 98 МОП також спонукає вважати ведення колективних переговорів і укладення відповідних договорів саме правом, а не обов'язком сторін соціального діалогу.

3. Соціал-демократична модель. Інституціональними умовами реалізації такої моделі виступають насамперед розвинені інститути соціального партнерства (державно-приватного, соціально-трудового), які утворюють необхідну інфраструктуру для розширення участі різних груп населення у розв'язанні соціальних проблем. Оскільки економічним підґрунтям соціал-демократичної моделі є активне втручання держави у процеси розподілу та перерозподілу суспільного продукту, важливими стають забезпечення рівного доступу до державної влади, наявність інститутів громадянського регулювання економіки та інститутів контролю за діяльністю державних органів.

У масовій свідомості українських громадян соціал-демократична модель пустила глибоке коріння: значна частина населення все ще розраховує на підтримку держави за будь-яких умов, у суспільстві укорінені патерналістські настрої, прагнення перекласти на державу відповідальність за власний добробут [16, с. 10-11; 25, с. 94]. Проте економічні передумови реалізації цієї моделі підірвані. Кланово-олігархічний характер економіки, різноспрямованість бізнес-інтересів окремих бізнес-груп та держави, перетворення державної влади на інструмент перерозподілу суспільних ресурсів, джерело асоціальних практик на ринку праці — усе це унеможливлює виконання державою функцій соціального гаранта.

За роки реформ усе більш помітною стала недосконалість інститутів перерозподілу. Так, за оцінкою Федерації профспілок України, у розрахунку на гривню доходу бідні в нашій країні сплачують у 50 разів більше податків, ніж багаті [26]. Оподаткування доходів, отриманих у вигляді заробітної плати, здійснюється за ставками 15-17 %, а дивіденди на користь фізичних осіб оподатковуються за ставкою 5 %. Система надання пільг посилює соціальне розшарування [16, с. 16; 27, с. 125]. Пільги надаються за «галузевим» принципом, а не за принципом нужденності та мають характер привілеїв. Усе це знижує потенціал самоорганізації та консолідації суспільства, посилює соціальне невдоволення.

Саме недостатність інституціональних передумов для розбудови соціальної держави в Україні спричиняє тотальну недовіру суспільства до держави як інституту забезпечення рівності соціально-економічних прав, зу-

мовлює розбіжності у формальному та фактичному статусах державно-політичного устрою. Економічним наслідком цього стає бурхливий розвиток тіньового сектора економіки, в якому суб'єкти господарювання намагаються координувати власні економічні відносини без участі держави. За різними оцінками, обсяг тіньового сектора в Україні сягає від 16-18 % (Держстат, Міністерство економічного розвитку і торгівлі) до 40-60 % (експертна оцінка) [28, с. 64]. Однак, як це не парадоксально, перетворення тіньового сектора на «другу» економіку може виявитися сприятливим для залучення громадян у розв'язання соціальних проблем, появи та розвитку недержавних інститутів соціального захисту.

Можна констатувати, що вітчизняні інституціональні передумови взагалі недостатні для розбудови класичних моделей соціальної держави. Проте у багатьох роботах зазначається, що Україна могла б випробувати певні елементи цивілізованої ліберальної моделі [15; 17, с. 645; 25, с. 38, 53-55]. Інакше існує ризик «перетворення державної влади на систему феодального контролю з місцями "годування" від столичного до районного рівнів» [17, с. 645]. Разом із тим слід зазначити, що орієнтація на ліберальний варіант не завжди спрацьовує у складних економічних умовах, зокрема, у період криз, активних суспільних трансформацій тощо [29]. На нашу думку, критеріями оптимальності моделі соціальної держави для України можна було б запропонувати такі:

– економічні механізми, якими забезпечується діяльність соціальної держави (розподіл створеного продукту, перерозподіл суспільного багатства), мають ґрунтуватися на особистій зацікавленості працівників у дотриманні рівності та реальності соціально-економічних прав, залежності рівня соціальних гарантій від власної активності у суспільному виробництві. Тільки за цих умов наймані працівники усвідомлюватимуть необхідність захисту прав власності на свою робочу силу та намагатимуться реалізувати її;

– інституціональне закріплення можливості рівного доступу суб'єктів господарювання, а також різних груп населення до інститутів державної влади, особливо тих, що здійснюють регулятивну політику у сферах господарювання та розподілу суспільних ресурсів. Для цього мають бути чітко визначені умови розподілу, порядок надання пільг, преференцій тощо (у зв'язку з цим доречно згадати запропоновану М. Фрідменом грошово-кредитну конституцію).

Висновки. Порівняльний аналіз існуючих у сучасному економічному світі моделей соціальної держави дозволив виділити інституціональні передумови, необхідні для їх формування та розвитку: для ліберальної моделі — чітке впорядкування прав власності на всі види економічних ресурсів; розви-

нене конкурентне середовище; наявність умов для розвитку приватних інститутів соціального захисту; для консервативної моделі — подолання асиметрії в економічній владі між найманою працею і капіталом; розвинені інститути соціально-трудового партнерства; повна реалізація прав власності на робочу силу; для соціал-демократичної моделі — вдосконалення механізмів перерозподілу, розвинені інститути державно-приватного партнерства.

Доведено, що інституціональні умови реалізації усіх базових моделей соціальної держави в Україні виявляються недостатніми, основними причинами чого є спотворений характер відносин власності та викликаний ним дисбаланс економічної влади між найманою працею і капіталом, що унеможливлює використання державної влади для забезпечення рівності та реальності соціально-економічних прав. Обґрунтовано критерії оптимальності моделі соціальної держави для України, а саме: орієнтація економічних механізмів, якими забезпечується діяльність соціальної держави на особисту зацікавленість працівників у дотриманні рівності та реальності соціально-економічних прав, установлення залежності рівня соціальних гарантій від індивідуальної активності у суспільному виробництві; інституціональне закріплення рівного доступу до інститутів державної влади, більш чітке визначення порядку розподілу суспільного продукту.

Разом із тим запровадження цих критеріїв як орієнтиру сприятиме нівелюванню розбіжностей у формальному та фактичному статусах України як соціальної держави лише за умов започаткування невідкладних інституціональних реформ. Тому подальші наукові дослідження доцільно спрямувати на пошук ефективних способів і шляхів соціально-економічної модернізації суспільства.

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. Arts W. Three worlds of welfare capitalism or more? A state-of-the-art report / W. Arts, J. Gelissen // Journal of European Social policy. — 2002. — №12. — P. 137-158.
3. Бурджалов Ф. Экономическая роль социальной деятельности государства / Ф. Бурджалов. — М. : ИМЭМО РАН, 2009. — 251 с.
4. Esping-Andersen G. The three worlds of welfare capitalism / G. Esping-Andersen. — Oxford : Polity, 1990. — 257 p.
5. Морозова Л. А. Теория государства и права : учебник. — 4-е изд., перераб. и доп. І. С. Яковець / Л. А. Морозова. — М. : Рос. юрид. образование, 2010. — 477 с.
6. Амоша О. І. Соціальна відповідальність у системі державного управління / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова // Вісн. ДІТБ. — 2011. — №15. — С. 11-15.

7. Роик В. Д. Выбор социальной модели государства для России / В. Д. Роик // Социальная модель государства: выбор современной России и опыт стран Европы: Аналит. вестн. Совета Федерации. — 2006. — № 6.
8. Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман, Р. Фридман : пер. с англ. — М. : Новое изд-во, 2006. — 240 с.
9. Хома Н. М. Типологія моделей соціальної держави / Н. М. Хома // Держава і право. — 2012. — Вип. 56. — С. 618-623.
10. Чернега А. П. Етапи формування та моделі соціальної держави / А. П. Чернега // Часопис Київ. ун-ту права. — 2012. — №4. — С. 37-41.
11. Иноземцев В. Fin de siecle. К истории становления постиндустриальной хозяйственной системы / В. Иноземцев // Свободная мысль. — XXI. — 1999. — № 7. — С. 3-28.
12. Проект Закону «Про Концепцію соціальної держави України» (поданий 02.04.2008 р., відкликаний 07.05.2009 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=32175
13. Висновок Конфедерації роботодавців щодо законопроекту «Про Концепцію соціальної держави» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://obuch.com.ua/pravo/9398/index.html
14. Соціальна держава: досвід політико-економічного аналізу : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : НУ «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2012. — 275 с. // Депоновано в ДНТБ України: ДР № 12-Ук2012 від 23.04.2012 р.
15. Яременко О. Лібералізм, економічна свобода і держава / О. Яременко // Економіка України. — 2010. — №12. — С. 4-15.
16. Лібанова Е. М. Соціальні проблеми модернізації української економіки / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. — 2012. — №1. — С. 5-22.
17. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : нац. доповідь / О. І. Амоша, Є. І. Андрос, Ю. М. Бажал та ін. ; за ред. В. М. Гейця, А. І. Даниленка, М. Г. Жулинського та ін. — К. : НВЦ НБУВ, 2009. — 687 с.
18. Панченко Ю. Сила оттока. Украина стала одним из лидеров по выводу капитала [Электронный ресурс] / Ю. Панченко // Коммерсантъ Украины. — № 116. — 24.07.2012. — Режим доступа : http://www.kommersant.ua/doc/1986838.
19. Про Порядок підготовки та фінансування проектів з метою реалізації плану реконструкції та модернізації теплових електростанцій : наказ Міністерства палива та енергетики України від 24.05.2006 р. № 183 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0701-06.
20. Шевченко Л. С. Социальная ответственность бизнеса как концепция и реальность / Л. С. Шевченко // Бизнес Информ. — 2009. — №9. — С. 8-13.
21. Системні вади ринку праці та пріоритети його реформування : аналіт. доповідь / О. М. Пищуліна, О. П. Коваль, О. О. Кочемировська ; за ред. Я. А. Жаліла. — К. : НІСД, 2010. — 72 с.
22. Заробітна плата в Україні: на шляху до економічного зростання і добробуту : аналітична доповідь // Нац. безпека і оборона. — 2010. — №7. — С. 2-77.
23. Костін Д. Ю. Деструктивні зміни у вітчизняній системі матеріального стимулювання трудової діяльності / Д. Ю. Костін // Комунальне госп-во міст : наук.-техн. зб. — Сер.: Економ. науки. — 2011. — Вип. 100. — С. 307-318.

24. Герасимов О. Аналіз сучасного стану колективно-договірного регулювання в Україні / О. Герасимов // Україна: аспекти праці. — 2011. — №2. — С. 45-51.
25. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : щорічне послання Президента України до Верхов. Ради України. — К. : НІСД, 2013. — 576 с.
26. Про заходи з нагоди відзначення у 2013 році Всесвітнього дня соціальної справедливості : постанова Президії Федерації Професійних спілок України від 11.12.2012 №П-15-7 [Електронний ресурс] / Федерація Профспілок України. — Режим доступу : http://fpsu.pp.ua/pozitsiya-profspilok/142-den-socialnoi-spravedlivosti/247-zahodysocsprav.
27. Черенько Л. М. Оцінка впливу державної соціальної підтримки на нерівність та бідність населення / Л. М. Черенько // Демографія та соціальна економіка. — 2011. — № 2. — С. 118-127.
28. Шляхи протидії прихованому відпливу капіталу з України : аналіт. доповідь / НІСД ; Т. А. Тищук, О. В. Іванов. — К., 2012. — 88 с.
29. Castles F. G. Black swans and elephants on the move: the impact of emergencies on the welfare state / F. G. Castles // Journal of European Social Policy. — 2010. — Vol. 20. — P. 91-101.

ПОСТРОЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА В УКРАИНЕ: ПОИСК ОПТИМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Овсиенко О. В.

Проведен сравнительный анализ базовых экономических моделей социального государства, выявлены и раскрыты институциональные предпосылки их реализации. Определены социально-экономические факторы, усложняющие использование этих моделей в Украине, предложены направления преодоления их негативного действия. Обоснованы критерии оптимальности экономической модели социально государства для Украины.

Ключевые слова: *экономическая модель социального государства, социальное государство, социальная деятельность государства, социальная ответственность, социальное обеспечение, социальная политика, распределение и перераспределение.*

BUILDING WELFARE STATE IN UKRAINE: THE OPTIMAL ECONOMIC MODEL SEARCH

Ovsijenko O. V.

A comparative analysis of existing welfare state economic models is conducted in the paper, institutional requirements for their implementation are identified and

disclosed. Social and economic factors that complicate using of these models in Ukraine have been determined, directions of their negative impact overcoming are proposed. The criteria of optimality for the welfare state economic model in Ukraine are grounded.

Key words: *economic model of the welfare state, the welfare state, the social activities of the state, social responsibility, social welfare, social policy, distribution and redistribution.*

УДК 330.341.1

СОЦІАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУСПІЛЬСТВА І ПРОБЛЕМИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ

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

Розкрито сутність інноваційного потенціалу суспільства, охарактеризовано його компоненти та рівні. Виявлено чинники, що впливають на формування та розвиток соціально-економічного потенціалу суспільства, та проаналізовано особливості їх впливу в трансформаційній економіці. Обґрунтовано основні шляхи розширення соціально-інноваційного потенціалу суспільства.

Ключові слова: *соціальні інновації, інноваційний потенціал, соціально-інноваційна діяльність.*

Постановка проблеми. Питання проведення модернізації і переходу до інноваційної економіки в Україні є актуальним уже багато років. Проте соціокультурна проблематика такого переходу почала широко обговорюватися тільки останнім часом, оскільки стало зрозуміло, що головні завдання модернізації знаходяться не у технологічній, а в соціально-економічній площині. Спроба штучно нав'язати інноваційний процес зверху за відсутності сприйнятливого соціального середовища не може бути продуктивною.

У 90-ті рр. XX ст. спостерігався небувалий підйом соціальних інновацій. В умовах радикальної трансформації всіх структур суспільства громадяни проявили себе у багатьох формах соціально-інноваційної активності (відкриття власного бізнесу, створення комерційних і некомерційних організацій,

© Набатова О. О., 2013

приватизація житла тощо). Більшість населення продемонструвала здатність адаптуватися до ліберальних новацій господарського життя. При цьому певна його частина зуміла активно сприйняти ці нововведення, змінити структуру своїх цінностей і норм поведінки, свій спосіб життя. Одночасно чимало громадян виявилися включеними до негативних складових цих процесів — зубожіння, деградації статусів і культурних зразків поведінки. Нещодавній досвід проведення пенсійної реформи, реформування системи освіти та сфери охорони здоров'я також дають вагомі підстави для інноваційної стриманості, проте не для інноваційного утримання, оскільки не помиляється лише той, хто нічого не робить. У зв'язку з цим усе більше уваги приділяється оцінюванню і формуванню соціально-інноваційного потенціалу, в якому, як у молекулі ДНК, закладено найближче майбутнє суспільства і який є мірою здатності та готовності населення до інноваційної діяльності, визначає рівень її творчості і конструктивності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та розвитку інноваційного потенціалу розглядаються у роботах вітчизняних і зарубіжних авторів: А. Алчіана, В. Базилевича, І. Балабанова, Л. Беззубко, В. Геєця, Є. Галушка, Г. Жица, Т. Заславської, С. Ілляшенка, І. Кладченко, Г. Клейнера, Д. Кокуріна, С. Кравченко, Є. Лапіна, Є. Марченка, О. Москвіної, К. Сабліна та ін.

Водночас питання змісту і проблем реалізації соціально-інноваційного потенціалу суспільства як міри здатності і готовності економічних суб'єктів до інноваційної діяльності, його структури і чинників, що визначають його відтворення у трансформаційній економіці, залишається недостатньо дослідженим.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття сутності та аналіз структури соціально-інноваційного потенціалу суспільства, визначення проблем його формування і реалізації у вітчизняній економіці.

Виклад основного матеріалу. Інновації, як правило, умовно поділяються на дві групи: технологічні, що реалізуються шляхом змін у технології виробництва, та соціальні, що спричиняють зміну соціальних відносин. Виходячи із цього, у структурі інноваційного потенціалу можна виокремити соціально-інноваційний потенціал як сукупність ресурсів і можливостей людини, соціальної групи, організації, соціального інституту тощо стосовно досягнення соціально значущих цілей за рахунок створення, впровадження та поширення інновацій. Отже, інноваційний потенціал є, по-перше, мірою єдності досягнутого, яке може бути використане з певною метою, і можливого, тобто досяжного за певних умов [1, с. 90]; по-друге, мірою здатності і готовності економічного суб'єкта до здійснення інноваційної діяльності. При цьому здатність визначається наявністю і збалансованістю структури компонентів

потенціалу, а готовність — достатністю рівня розвитку потенціалу для формування інноваційно-активної діяльності [2].

Можна розглядати соціально-інноваційний потенціал різних за масштабом соціальних суб'єктів — від конкретного індивіда до суспільства в цілому. Соціально-інноваційний потенціал індивіда визначає здатність генерувати нові форми його поведінки і діяльності, використовуючи наявні можливості, і забезпечувати режим саморозвитку як стратегічний чинник життєдіяльності [3, с. 179]. Соціально-інноваційний потенціал суспільства відображає його здатність та готовність до радикальних перетворень власного устрою, своїх основоположних інститутів і, відповідно, соціальної структури [4]. Коли цей потенціал невисокий, будь-які спроби реформувати систему наражаються на опір суспільства, буксують і, зрештою, вироджуються.

Так, Т. Заславська розглядає соціально-інноваційний потенціал як один із компонентів інноваційного потенціалу суспільства (поряд із реформаторським та адаптаційним потенціалами) [4]. Реформаторський потенціал суспільства визначається настановами та діяльністю еліт, які цілеспрямовано впливають на перебіг трансформаційного процесу, розробляючи нові правила гри, надаючи їм правової форми, організовуючи та контролюючи їх виконання, звісно, не забуваючи про свої власні інтереси. Проте можливості еліти обмежені — своїми силами вона у кращому випадку може змінити лише формально-правову верхівку інститутів влади і власності, не зачіпаючи їх соціокультурного базису, що реалізується у конкретних господарських практиках.

Соціально-інноваційний потенціал суспільства залежить від потужності, соціальної якості та характеру відповідної діяльності верств, які мають, хоча й менші, ніж еліта, але все ж таки досить відчутні економічні, політичні, соціальні та культурні ресурси, — тих, кого американський соціолог Р. Флорида назвав «креативним класом» [5, с. 34]. До українського креативного класу можна віднести тих, хто у межах своєї професійної або соціальної діяльності є інноватором, творцем «точок зростання» — науковців, розробників і реалізаторів високих технологій, інженерів ВПК, представників деяких сегментів бізнесу (здебільшого середнього, що був створений з нуля, а також венчурного), активну частину міської інтелігенції, що працює у сфері формування духовної та інформаційної діяльності, а також представників «рутинних» професій, що схильні до інновацій у межах своєї професійної діяльності, у тому числі бюрократів-інноваторів [6]. Їх діяльність, сприяючи вкоріненню встановлених елітою правил гри в соціальній практиці, водночас змінює, коригує і навіть якісно перетворює ці правила у своїх інтересах.

Що стосується адаптаційного потенціалу суспільства, то він, на думку Т. Заславської, залежить від об'єктивного стану, настанов, діяльності та по-

ведінки пересічних громадян країни — селян, робітників та службовців, масової інтелігенції [4]. Не маючи достатніх ресурсів для самостійного впливу на перебіг соціально-економічних перетворень, навіть нерідко стаючи їх заручниками, вони, тим не менш, відіграють значну роль у соціально-інноваційному процесі. Вони можуть або підтримувати і прискорювати своєю діяльністю здійснення реформ, або саботувати нові правила, що не відповідають їхнім інтересам, або активно формувати нові, найчастіше нелегітимні, норми поведінки.

Цим ідеям кореспондує концепція Л. Лі, який всупереч загальноприйнятому підходу до розгляду модернізації незахідних країн як такої, що здійснювалася за допомогою мобілізації мас елітами або внаслідок революції, переконливо доводить неполітичний характер китайської модернізації. Як стверджує Л. Лі, вона здійснювалася у першій половині XX ст. «скоріше через бізнес, а не за допомогою політики, через досягнення кращого життя, а не справедливого суспільства, через трансформуючу силу приватного підприємництва, ніж через колективні акції. Сучасність виникла, не пориваючи з минулим, без мобілізації мас у політичні рухи, як сума повсякденних практик звичайних людей, зайнятих бізнесом, виданням, читанням, рекламою, споживанням тощо. Сучасність була матеріальною трансформацією повсякденного життя для сотень і тисяч людей, ніж організованою елітами модернізацією для хороших цілей» [7].

На відміну від Китаю, в Україні робилася спроба побудувати ринкову економіку прискореними темпами «зверху», коли ще не було створено умов для господарської активності основної маси населення. Про тодішній вкрай низький рівень соціально-інноваційного та адаптаційного потенціалів населення свідчать дані соціологічного моніторингу [8, с. 192], згідно з якими, оцінюючи ступінь власної пристосованості до сучасної життєвої ситуації, у 1997 р. активно залученими до нового життя себе вважали 7,3 % респондентів; такими, що перебувають у постійному пошуку себе у нинішньому житті, — 36,6 %; констатували відсутність бажання пристосовуватися до ситуації та існували в очікуванні змін на краще — 44,9 %; характеризували свій стан як невизначений — 11,4 %. У 2010 р. ситуація кардинально не змінилася: активно залученими до нового життя себе вважали 18,0 % респондентів; свій стан як перебування у постійному пошуку себе у нинішньому житті визнали 33,6 %; відсутність бажання пристосовуватися до ситуації, існування в очікуванні змін на краще — 34,0 %; характеризували свій стан як невизначений — 14,4 %.

У структурі соціально-інноваційного потенціалу можна виділити три рівні:

а) ресурсний — сукупність ресурсів (людських, матеріально-технічних, інформаційних, фінансових та ін.), що використовуються у певних соціально-економічних формах для створення та поширення соціальних інновацій, матеріально-технічної бази інноваційного середовища [9, с. 106];

б) результативний — результат реалізації наявних можливостей у вигляді нових моделей поведінки, змін умов життєдіяльності (зайнятості, споживання, освіти) масових груп, нових типів робочих місць, статусів тощо;

в) мотиваційно-легітимізаційний, що у свою чергу включає пасивний аспект згоди-визнання здійснюваних змін і активний аспект готовності до участі в них [10, с. 105].

В Україні під час ринкових перетворень стався підрив мотиваційно-легітимізаційної складової інноваційного потенціалу: «Нормативний вакуум 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» [10, с. 100]. Намагаючись подолати аномію, надзвичайну невизначеність, суб'єкти виявляють і використовують ресурси, розмиваючи при цьому критерії легального і нелегального. Р. Мертон запропонував визначення нелегальної адаптації як інновації, що полягає у досягненні пропонованих і нав'язуваних культурою цілей поза нормативно та соціально-структурно передбачених можливостей. У цьому разі кримінальний елемент стає інноваційним суб'єктом.

Напівлегальний характер трансформаційної активності став перепоною на шляху соціальних інновацій, спрямованих на формування ринкових інститутів унаслідок своєї нелегальності та нелегітимності і, отже, неможливості формалізації, нормативно-правового закріплення. Так, ефективність приватизації багато в чому залежить від того, в який спосіб було отримано приватну власність. Якщо підприємство було приватизоване шляхом підкуплення чиновників за багаторазово заниженою ціною, то у нових власників не виникає мотивів його легального розвитку. Приватизовані в такий спосіб у 1990-ті роки підприємства були пограбовані і перепродані вже у вигляді нерухомості.

Узагалі підприємництво як один з основних видів соціально-інноваційної діяльності завжди є духовно-моральним проектом, а не тільки економічним. «Легітимізується воно в масовій свідомості через обидві частини — і через успіх економічний, і через успіх духовний. Обидві ці частини — необхідні елементи для досягнення легітимності, без них не народжуються ні авторитет, ні повага» [11]. У Новий час на Заході підприємництво розглядалося як форма служіння Богу, виникло як «професія» (раніше це поняття застосовувалося лише до священиків, а згодом — до підприємців та вчених). Японія, коли їй було необхідно модернізувати господарство, відправила самураїв учитися

на підприємців, а ремісників — на інженерів. У постсоціалістичних країнах на початку ринкової трансформації підприємництво виконувало далеку від нього функцію — руйнування (замість творення), не набуло легітимності у масовій свідомості як сила національна, конструктивна, соціальна, тому не реалізувало свій соціально-інноваційний потенціал.

На формування та реалізацію соціально-інноваційного потенціалу суспільства впливають такі чинники:

1) особистісний інноваційний потенціал населення, тобто здатність і готовність людей до продукування і сприйняття інновацій. Саме інноваційна спроможність та інноваційна сприйнятливість зумовлюють можливість трансформації інноваційного потенціалу в активність [12]. Можливі такі варіанти їх комбінації:

а) інноваційна сприйнятливість приблизно відповідає інноваційній спроможності. Прикладом успішної реалізації соціально-інноваційного потенціалу суспільства на основі збалансованості його структури може бути період модернізації на Заході після Другої світової війни. Соціальні інновації того часу, що стали однією з передумов безпрецедентного у світовій історії періоду соціальної гармонізації, соціально-політичного включення, економічного і технологічного зростання, були спричинені збігом двох потоків інноваційної енергії. Один із них виходив «зверху» унаслідок усвідомлення елітами необхідності реформування соціально-економічних і політичних відносин ліберального капіталізму; другий брав свій початок у широких масах, які побачили у накопиченні культурного капіталу та його реалізації можливості для вертикальної соціальної мобільності, підвищення добробуту;

б) інноваційна сприйнятливість перевищує інноваційну спроможність, що свідчить про недостатність власного інноваційного потенціалу, орієнтацію на запозичення інновацій. Наприклад, країни Балтії, Угорщина, Чеська Республіка варіантом модернізації обрали «капіталізм ззовні», при якому основними суб'єктами інновацій виступили іноземний каптал, ТНК;

в) інноваційна сприйнятливість відстає від інноваційної спроможності, що призводить до поступового руйнування інноваційного потенціалу, «відпливу мізків». Так, якщо у 50-70-ті роки XX ст. на Заході сенс соціально-інноваційної діяльності полягав у поліпшенні власної позиції за рахунок активної участі у соціально-економічних змінах, то в сучасних умовах аномії, невизначеності та нестабільності спостерігається тенденція до пасивного несприйняття інноваційних процесів. Ця тенденція, як зазначає В. Гольдберт, реалізується у так званому «ефекті тунелю»: «Ліквідація пробки в тунелі вимагає терпіння та дисциплінованості водіїв. Коли регулювальники починають по черзі пропускати одну смугу за одною, у певний момент не витримують нерви у тих, хто очікує у тій смузі, до якої черга ще не дійшла. Побачивши, як справа (або

зліва) потік автомашин уже досить довго рухається вперед, вони здійснюють відчайдушні спроби перешикуватися в ту смугу, яка пропускається, що призводить до хаосу і порушення всього процесу ліквідації пробки, тим більше, що в життєвому еквіваленті у тих, хто «“очікує на свою чергу” немає реальних підстав розраховувати, що вона дійсно настане в найближчому майбутньому, вимірюваному їх біографічною перспективою» [10, с. 107];

2) соціокультурний контекст, що може різною мірою заохочувати інновації або не підтримувати їх узагалі. Так, досліджуючи вплив світових релігій на характер людини, М. Вебер показав, що іудаїзм породив бродячого торговця, буддизм — бродячого ченця, конфуціанство — чиновника, який стоїть на сторожі інтересів суспільства, іслам — воїна, православ’я — людину мирської аскези. На Заході ж виникла людина, яка дивилася на життя як на подорож, котру вона повинна ретельно спланувати. Е. Геллнер називає її модульною людиною, готовою до будь-яких змін у своїх заняттях і своїй діяльності. «Її модульність — це здатність у межах даного культурного поля вирішувати найрізноманітніші завдання» [13]. Ця людина живе за внутрішньо засвоєними правилами, здатна до самоконтролю, навчання, взаємодії з іншими і до створення громадянського суспільства. І до тих пір, доки економіка, капіталізм включені в соціальну систему і не панують у ній, вона зберігає ці властивості автономності, відповідальності та модульності. Утім, буржуазна еліта, докладаючи зусиль для власного збагачення, все більше і більше спрощує вимоги до індивідів, які з часом усереднюються, омасовлюються, спрощуються. Масова людина не самостійна і не критична, вона орієнтована на мінімальний рівень культури, вже не планує своє життя як подорож. Спочатку індустрія спеціалізує її, потім ЗМІ, телебачення усереднюють її, роблячи людей, що живуть і працюють у різних місцях, схоже мислячими і такими, що однаково поводяться. Капіталізм, таким чином, надаючи перевагу економічним відносинам над соціально-культурними, руйнує перспективу людського розвитку та розвитку суспільства [13]. Отже, соціальна несправедливість капіталізму виявляється не тільки у реальних нерівностях, а й у зникненні перспектив розвитку для мас, їх існуванні в максимально спрощеному культурному середовищі. У 1978 р. Ж. Бодрійяр оприлюднив маніфест «У тіні мовчазної більшості», де стверджував, що всі сучасні суспільства рухаються у бік омасовлення. Маси ж представлялися йому аморфним та індиферентним утворенням, нездатним на сприйняття будь-якої змістовної інформації, «чорною дірою, що поглинає соціальне» [14].

Україна, без сумніву, опинилася в авангарді цього процесу. Так, автори аналітичної доповіді «Український характер» [15, с. 8–10] серед основних соціально-психологічних особливостей наших громадян виділяють: схильність до ізоляціонізму (обмеженість сфери життєвих інтересів рамками приватного

життя і найближчого оточення); відокремлення і дистанціювання від зовнішнього соціального оточення; помірність, яка, у свою чергу, проявляється у низькій амбітності, конформізмі, патерналізмі, екстернальності як недостатній вірі у власні сили; слабку готовність слідувати нормам права і побутової культури; існування феномена «аморальної більшості». Українці історично зарекомендували себе як здатні до кар'єризму особливого роду — «адаптаційного», пов'язаного з консервативним типом мислення, який мало орієнтований на новаторство, пошук нових шляхів розв'язання проблеми, креативні розробки і стратегування [15, с. 17]. Несприятливим для розвитку інноваційного потенціалу чинником є також низька орієнтація на саморозвиток і самореалізацію. Так, за даними соціологічних досліджень [15, с. 17], найчастіше серед вимог, що ставляться до роботи, зазначалися: «добре оплачувана» (74,9 % респондентів) та «з хорошими умовами праці» (45,6 %). Серед респондентів, які хотіли б мати роботу: цікаву, творчу — 20,7 %; престижну — 20,5 %; що дає можливість професійно рости, вдосконалюватися, — 17,7 %; приносить користь людям, суспільству — 15,0 %.

Українське населення опинилося під сильним тиском західної «культури масового споживання», в якій домінують не творчі, а споживчі цінності та орієнтації, що не сприяє розвитку креативних компонентів людського потенціалу і, отже, обмежує можливості соціально-інноваційної діяльності. Альтернативою культурі споживання має стати культура творчості — інноваційна культура, яка, з одного боку, спричиняється інноваційними процесами, а з другого — формує інноваційне середовище і інноваційний потенціал суспільства;

3) інноваційний потенціал інфраструктури суспільства — характеристики його структур та інститутів, які можуть по-різному впливати на інноваційні процеси [16]. Інноваційна активність і потреба в інноваціях не є природною потребою індивіда. Інноваційний потенціал економічної системи — це інституційне явище, що залежить від того, який простір і які стимули ця система надає для експериментування з альтернативними способами розв'язання проблем. Як зазначає Г. Клейнер, «...інститутів, що існують в Росії, виявилося недостатньо для виконання їх основної ролі — амортизатора невизначеності майбутнього. Це змушує раціонального економічного суб'єкта або виявляти коштовну і таку, що сковує ініціативу, обережність, необґрунтовано і надмірно диверсифікувати напрямки діяльності у розрахунку на цілий спектр рівноймовірних у майбутньому подій, або просто відмовитися від підготовки до майбутнього, зосередивши увагу на нагальних цінностях і тактичному управлінні як способі їх реалізації» [17, с. 77]. Обидва варіанти знижують ефективність використання інноваційного потенціалу.

«В'язкість» інституційного середовища гасить інноваційні стимули. Інститутам, що сприяють інноваційному розвитку, протистоять перешкоджаю-

чі йому інститути, які утворюють так звані «інституційні пастки». Однією з найнебезпечніших серед таких є пастка рентноорієнтованої поведінки. «При домінуючих продуктивних "правилах гри" економічні суб'єкти формують інститути розвитку, сприяють вилученню інноваційної ренти "шумпетеріанськими" підприємцями. У цьому разі комерціалізація нововведень супроводжується значними позитивними зовнішніми ефектами і зростанням суспільних вигод, що, зрештою, приводить до збільшення загального економічного "пирога", тобто добробуту суспільства в цілому. Перерозподільне інституційне середовище, навпаки, стимулює пошук та вилучення політичної та статусної ренти при негативних зовнішніх ефектах і зниженні добробуту суспільства» [18, с. 40].

Боротьба за доступ до сфери вилучення політичної ренти робить першочерговими інвестиції в адміністративний ресурс, створення системи економічної влади, які протистоять інвестиціям в отримання прибутку від інновацій. Можна погодитися з В. Вишневським та В. Дементьєвим у тому, що в умовах слабкості держави (відсутності надійних механізмів захисту прав власності, нездатності влади примусити до виконання контрактів) підприємці найбільше побоюються не природного банкрутства, а насильницького відторгнення бізнесу. У цьому разі вони інвестують кошти не у механізми розвитку, а у механізми захисту бізнесу [19]. Крім того, в умовах слабкого захисту прав інтелектуальної власності бізнес не може захистити і отримати інтелектуальну та технологічну ренту, що наражає його інноваційний проект на додаткові ризики і невизначеність;

4) наявність або/і доступність ресурсів, необхідних для інноваційних процесів. На думку І. Бентама, перехід до нового стану неможливий без додаткових інвестицій за рахунок національної справедливості і національного комфорту, тобто за рахунок добробуту домогосподарств. Його низький рівень латентно обмежує запас інституційної мінливості економічної системи, робить доступним лише найпростіші, фрагментарні, найменш витратні соціально-економічні перетворення. Деякі дослідники говорять про формування «культури бідності». Йдеться про бідність не тільки як нестачу коштів для підтримання мінімальних соціальних стандартів, а й бідність запитів та очікувань, потреб та моделей вибору, бідність як норму поведінки. Бідне суспільство Л. Гудков та М. Пчеліна характеризують як «не просто суспільство з обмеженими матеріальними ресурсами, а суспільство, що обмежує себе в можливостях дії, відповідно, страждає від недосяжності бажаного.., суспільство заздрісних людей» [20, с. 36]. Бідна країна в умовах роботи глобалізаційного «пилососу», що витягує найбільш активні, творчі і талановиті сили з будь-якої території, не може втримати критичну масу освічених креативних працівників, що також суттєво гальмує інноваційні процеси.

Висновки. Інноваційний потенціал, з одного боку, це сукупність різних ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, а з другого — система соціально-економічних відносин різних суб'єктів господарської діяльності щодо формування сукупної інноваційної здатності до здійснення інноваційної діяльності у процесі відтворення.

Соціально-інноваційний потенціал суспільства зазнає впливу багатьох чинників, і його підтримка на належному рівні вимагає спеціальних зусиль. По-перше, потребує уваги мотиваційно-легітимізаційна складова потенціалу. Політична і економічна еліти та субелітні прошарки, володіючи достатніми ресурсами, не тільки не мають мотивації до інноваційної активності, а й перетворюють трансформацію на окремі часткові реформи, обмежують зміст соціальних інновацій маніпуляцією свідомості або кримінальними схемами, формуючи тим самим загальний нелегальний та нелегітимний контекст соціально-інноваційної діяльності. Кримінальним аспектам перерозподілу влади і власності надається сенс власного змісту соціально-інноваційного процесу, а риториці ринкових і демократичних перетворень — інструмента його легітимації, свого роду овечої шкіри, в яку намагаються втиснути вовка.

По-друге, стратегічні соціальні інновації не можуть бути реалізовані лише елітою — вони повинні прорости в соціумі, породивши складну систему зворотного зв'язку. Концентрація інноваційного потенціалу (як інтелектуальної і ділової підготовленості до участі в інноваційних процесах) у вузькому сегменті суспільства із значним відривом від основної частини населення може обернутися інверсією, реакцією, посиленням розсіяного неприйняття інновацій та протистоянням їм. Тому в соціально-структурному полі слід зосередити зусилля на залученні до соціально-інноваційної діяльності широких верств населення, створенні позитивного ставлення до інновацій. З позицій стратегії вирівнювання і забезпечення розсіяного соціально-інноваційного потенціалу, наприклад, модернізація дитячих садків, початкової школи та підтримання широкої мережі закладів для спортивного дозвілля різних вікових груп, мали б пріоритет над модернізацією, наприклад, Національного університету «Києво-Могилянська академія» та інфраструктури для «великого спорту».

По-третє, необхідно, нарешті, створити сприятливі умови (інституційні, фінансові, інформаційні) для розвитку підприємництва (як моделі поведінки самодостатньої та творчої особистості, здатної долати труднощі і створювати вартість) та громадянського суспільства, у надрах якого формуються внутрішні настанови ініціативності, активності та усвідомлення індивідом себе як частини соціуму і водночас як творця соціальної дійсності.

По-четверте, для підвищення інноваційної активності найбільш масового прошарку населення необхідно поліпшити його об'єктивне становище, насамперед упорядкувати і надати правового характеру відносинам у сфері зайнятості, що визначають рівень, образ та якість життя більшості українців; подолати надмірну нерівність, соціальне відторгнення та маргіналізацію.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кравченко С. И. Исследование сущности инновационного потенциала / С. И. Кравченко // Науч. труды ДонНТУ. Сер.: экон. — 2003. — Вып. 68. — С. 88–96.
2. Москвина О.С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http//journal.vscc.ac.ru.
3. Клочко В.Е. Методологические основания операционализации понятия «инновационный потенциал личности» / В.Е. Клочко, О.М. Краснорядцева ; под общ. ред. А.Д. Карнышева // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы. — Иркутск: Изд-во БГуЭП, 2010. — 588 с.
4. Заславская Т. Структура российского общества через призму трансформационного процесса [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://ecsocman.hse.ru/data/152/985/1219/02zaslavskaya-7-13.pdf.
5. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. — М.: Изд. дом «Классика-XXI», 2011. — 432 с.
6. Окара А. Н. Новая идея для новой Украины [Электрон. ресурс] / А. Н. Окара // День. — 2010. — № 98, 102. — Режим доступа : http://www.day.kiev.ua/299529.
7. Федотова В.Г. Теорема Томаса китайской модернизации [Электронный ресурс] / В.Г. Федотова // Вопр. философии. — 2012. — № 6. — С. 17-22. — Режим доступа : http://vphil.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=550&Itemid=52.
8. Українське суспільство 1992–2010. Соціальний моніторинг / за ред. В. Ворони, М. Шульги. — К. : Ін-т соціології НАН України, 2010. — 560 с.
9. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. — М. : Экзамен, 2001. — 575 с.
10. Гольберт В.В. Социально-структурные аспекты инноваций и государственные стратегии мобилизации инновационного потенциала / В.В. Гольберт // Журн. социологии и социальной антропологии. — 2007. — Т. X, № 4. — С. 94–111.
11. Диверсификация: социокультурный аспект [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://victor-biryukov.ru/roundtable4/.
12. Цыганкова В.Н. Исследование принципов взаимовлияния инновационного потенциала и инновационной активности [Электронный ресурс] / В.Н. Цыганкова // Вопр. инновационной экономики. — 2012. — № 1 (11). — С. 24-34. — Режим доступа : http://www.creativeconomy.ru/articles/16805/.
13. Федотова В.Г. Меняющаяся социальность: будущее капитализма [Электронный ресурс] / В.Г. Федотова, В.А. Колпаков, Н.Н. Федотова // Вопр. философии. — 2011. — № 6. — С. 3-15. — Режим доступа : http://vphil.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=332&Itemid=52.

14. Ямпольский М. Инновационный потенциал и структура общества [Электронный ресурс] / М. Ямпольский // НЛО. — 2009. — № 100. — Режим доступа : http://magazines.russ.ru/nlo/2009/100/ia4.html.
15. Украинский характер: аналитический доклад / А. Ермолаев, А. Левцун, С. Денисенко. — К. : Центр соц. исслед. «София», 2011. — 64 с.
16. Горюнов А. В. Основные понятия социальной инноватики: философско-методологический анализ [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://teoria-practica.ru/-2-2011/filosofiya/goryunov.pdf.
17. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / под ред. Г. Б. Клейнера. — М.: Наука, 2001. — 514 с.
18. Саблин К. С. Роль институциональной среды в формировании институтов развития / К.С. Саблин // Журн. институцион. исследований. — 2012. — Т. 4. — № 2. — С. 32-41. — Режим доступа : http://institutional.narod.ru/jis/jis4.2.pdf.
19. Дементьєв В. В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз / В. В. Дементьєв, В. П. Вишневський // Екон. теорія. — 2011. — № 3. — С. 5-20.
20. Красильникова М. Культура бедности. Постсоветский комментарий к Веблену / М. Красильникова // Вестн. обществ. мнения. — 2011. — № 1 (107). — С. 36-50.

СОЦИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОБЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

Набатова О. А.

Раскрыта сущность инновационного потенциала общества, охарактеризованы его компоненты и уровни. Определены факторы, влияющие на формирование и развитие социально-экономического потенциала общества, и проанализированы особенности их влияния в трансформационной экономике.

Ключевые слова: *социальные инновации, инновационный потенциал, социально-инновационная деятельность.*

SOCIO-INNOVATION POTENTIAL OF SOCIETY AND PROBLEMS OF ITS REALIZATION

Nabatova O. A.

The essence of the innovation potential of society is disclosed, its components and levels are characterized. The factors influencing the formation and development of the socio-economic potential of the society are defined, and the characteristics of their influence in the transitional economy are analyzed.

Key words: *social innovation, innovation potential, socio-innovative activity.*

УДК 316.473 : 378.1

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

О. В. Благоразумова, *кандидат економічних наук*
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Уточнено сутність поняття «соціальне середовище» та його особливості на макро- і мікрорівнях. Виділено чинники соціального середовища підприємства, що визначають якість трудового життя персоналу. Відмічено властивості сучасної моделі соціального середовища організації, що відповідає потребам та інтересам працівників і тим самим сприяє соціально-економічному розвитку підприємства. Висунуто вимоги до соціальної інформації та джерел її отримання. Запропоновано базовий варіант технічного та програмного забезпечення середнього підприємства.

Ключові слова: *соціальне середовище підприємства, соціальна конкуренція, потреби та інтереси працівників, інформація, властивості інформації, джерела інформації, об'єктивні і суб'єктивні показники, шкала оцінювання, базові критерії, базовий варіант технічного та програмного забезпечення.*

Постановка проблеми. У господарських системах різних рівнів, що функціонують в реальному часі і просторі, обов'язковим є наявність програми сталого людського розвитку, яка передбачає підвищення якості середовища існування індивіда, розширення людського вибору та досягнення гідного рівня добробуту.

Індикатором економічного зростання та накопичення ресурсного потенціалу підприємства є нарощування якості соціального середовища, що забезпечує повноцінне задоволення потреб та інтересів працівників відповідно до їх ціннісних орієнтирів і уявлень про гідний рівень життя. Для отримання оцінного судження про стан соціального середовища потрібна кількісна та якісна інформація, що є необхідною для розроблення ефективних заходів щодо підвищення його якості та доведення до прогресивних стандартів. Із метою задоволення соціальних інтересів людини, суспільства, підприємства, держави необхідно методологічно визначитися за такими організаційними питаннями:

1) конкретизувати зміст і сутність поняття «соціальне середовище»;

© Благоразумова О. В., 2013

2) виділити особливості інноваційної моделі соціального середовища підприємства, чинники та якісні характеристики;

3) позначити інформацію як інструментарій для розроблення і корегування соціального курсу підприємства за ринкових умов;

4) установити вимоги до інформації та джерел її отримання;

5) розглянути методичні підходи до об'єктивного та суб'єктивного оцінювання соціального середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні формується суспільний запит на соціальні зміни. Наразі з'явилася значна кількість робіт, присвячених аналізу впливу соціального середовища на людський і трудовий потенціали, економічне зростання. Накопичено значний науковий досвід з вивчення багатоаспектних проблем розвитку соціального середовища життєдіяльності соціуму на макро- і мікрорівнях. Суттєвий внесок у досліджувану проблему зробили Л. Абалкін, Д. Богиня, С. Глазьєв, С. Гринкевич, О. Грішнова, Б. Данилишин, В. Данюк, Г. Задорожний, Т. Заславська, О. Іляш, М. Кім, М. Львов, Р. Нурієв та ін. Соціальне середовище, зокрема, соціальне середовище організації, є динамічним і суперечливим, що викликає необхідність у постійному відстежуванні притаманних йому процесів із метою його доведення до рівня національних і міжнародних стандартів.

Формулювання цілей. Для управління якістю соціального середовища потрібна достатня інформація, яка генерується в різних структурних підрозділах підприємства. У зв'язку з цим важливо організаційно побудувати систему (методологію) збирання, реєстрації, узагальнення та надання інформації користувачам, висунути вимоги до інформації, розглянути її види, джерела отримання, базовий варіант технічного та програмного забезпечення організації.

Виклад основного матеріалу. Перехід української соціально-економічної системи до інформаційного розвитку в контексті нової загальносвітової цивілізаційної динаміки переконливо демонструє, що основні характеристики сучасного і майбутнього суспільств пов'язані із підвищенням значенням соціального середовища. Саме в ньому створюються загальні умови для ефективного функціонування усіх сфер життєдіяльності людей і розвитку відтворювальних процесів у господарській системі країни.

Соціальне середовище є синтетичною характеристикою соціального прогресу, умов середовища життєдіяльності індивіда, певних груп населення, територій, держави. Як економічна категорія соціальне середовище являє собою сукупність чинників, що характеризують оточення (соціальний простір), в якому забезпечуються відтворення людини та задоволення її потреб, формуються і розвиваються суспільні відносини з приводу життєзабезпечення, життєдіяльності та життєздатності людей у визначених просторі і часі [1].

Межі соціального середовища слід розуміти в широкому сенсі як макросередовище, що охоплює соціально-економічну систему в цілому: сферу економіки, суспільні інститути, суспільну свідомість, культуру тощо, і у вузькому — як мікросередовище, що включає безпосереднє оточення людини в сім'ї, організації, установі, на підприємстві та ін.

Соціальне середовище підприємства можна розглядати як сукупність чинників, що визначають якість трудового життя працівників, а саме [2]:

– забезпеченість елементами соціальної інфраструктури;
– умови та охорону праці;
– соціальну захищеність працівників;
– психологічний клімат у колективі;
– матеріальну винагороду праці та достатність сімейного бюджету;
– використання позаробочого часу і дозвілля.

Нині соціальна відповідальність бізнесу виходить на новий рівень [3]. Підприємства, у першу чергу великі, починають брати на себе функції щодо задоволення потреб працівників у якісному житлово-побутовому обслуговуванні, розвитку культури, фізичному вихованні та охороні здоров'я, відпочинку, забезпеченні дитячими закладами тощо. Підприємці інвестують у соціум уже не тільки для управління своєю репутацією. Для них важливо знати: наскільки сприятливе середовище буде сформоване в організації, аби нарощувати і максимально використовувати соціально-економічний потенціал підприємств надалі.

Таким чином, з одного боку, розробляється концепція «єдиної цінності» (цей термін уперше пролунав у 2012 р. на Давоському економічному форумі), а з другого — посилюється соціальна конкуренція.

Соціальна конкуренція як явище, найбільш характерне для ринкової економіки, на рівні фізичних осіб виявляється у таких формах, як:

– конкуренція у сфері освіти;
– конкуренція у сфері отримання певної професії, кваліфікації;
– конкуренція у трудовій сфері (за робоче місце, перспективу кар'єрного зростання, рівень оплати праці, посаду, умови праці, статус у колективі).

На рівні юридичних осіб соціальна конкуренція ведеться за:

– залучення та утримання найкращих фахівців;
– право розроблення престижних проектів;
– статус підприємства у галузі;
– статус бізнесмена у підприємницькому середовищі та суспільстві.

Крім того, соціальна конкуренція має певні прояви і на рівні держави за такими позиціями:

– якість політичної системи;

– політичний і соціальний клімат;
– адекватність соціальної системи;
– інвестиційний клімат;
– рівень «зрілості» громадянського суспільства;
– ставлення до людини, фахівця з боку держави.

Заходи щодо підвищення якості соціального середовища повинні будуватися зважаючи на баланс інтересів власника, найманого персоналу, держави, суспільства і фіксуватися у колективних договорах, тарифних угодах, планах соціального розвитку, оперативних та перспективних програмах підприємства. Укрупнено всі заходи можна об'єднати в групи:

– щодо поліпшення умов праці, відпочинку та побуту на основі аудиту охорони праці;
– щодо забезпечення та дотримання санітарно-гігієнічних норм і стандартів;
– з охорони природи і раціонального використання ресурсів;
– з організації культурного дозвілля співробітників (спортивні заходи, корпоративні свята тощо);
– з мотивації здорового способу життя;
– з охорони праці та протипожежної безпеки;
– з матеріального заохочення співробітників та підтримці ветеранів.

Основна мета соціальної служби підприємства — досягнення стійкого зростання добробуту і якості трудового життя персоналу на основі інноваційної моделі розвитку соціального середовища, що має такі якості, як: гнучкість, динамічність, варіантність, наступність, демократичність. Оскільки пріоритетним стають знання, вміння та професійні навички, то підприємство охоче інвестує у підвищення кваліфікації працівників і створення сприятливого середовища для новаторства.

При такому постановленні питання соціальний розвиток і якість задоволення соціальних потреб колективу перетворюються на потужну продуктивну силу, здатну не тільки генерувати ресурси для соціально-економічного розвитку власної організації, а й забезпечувати економічне зростання національної економіки.

Відомо, що кожному предмету, у тому числі соціальному середовищу організації, притаманні три ступені визначеності: якість, кількість та міра, яка є результатом об'єднання двох перших. Кількість і якість, з одного боку, протистоять одне одному, однак, з другого — знаходяться в безпосередній єдності. Кількість може змінюватися у певних межах без зміни якості, не змінюючи при цьому міри предмета. У разі, коли збільшення або зменшення кількості виходить за межі міри, відповідно змінюється якість, а точніше, відбувається

якісне визначення предмета, що проявляється у трансформаціях його властивостей. Зміна властивостей у межах даної міри спричиняє збільшення або зменшення рівня якості.

Динамічність соціального середовища створює реальні потреби в організованій, своєчасній, кваліфікованій інформації, яка дозволяє ухвалювати управлінські рішення для виконання узгодженого впливу на його якісний стан, обирати найкращу альтернативу з порівнюваних варіантів.

Інформація є інструментом для ухвалення рішення при побудові плану соціального розвитку колективу і корегуванні соціального курсу підприємства відповідно до мінливої ринкової ситуації. З цієї точки зору інформація має бути надійною, своєчасною та повною і відповідати таким вимогам, як достатність, корисність, аналітичність, зрозумілість, адресність, оперативність, порівнянність, доцільність, рентабельність, релевантність та гнучкість.

Соціальна інформація поширюється на всі види діяльності та процеси, що здійснюються на підприємстві. Така інформація поділяється на види: нормативно-правова, облікова, позаоблікову та нормативно-технічна.

Нормативно-правова інформація репрезентована такими рівнями:

– закони, укази Президента, постанови Уряду;
– положення та стандарти (у тому числі міжнародні);
– методичні вказівки, інструкції, рекомендації тощо;
– соціальні програми державного та регіонального рівня.

Облікова інформація — оперативна, статистична, бухгалтерська — надається за стандартними формами, встановленими законодавчо або розробленими самостійно на підприємстві. Ці дані кількісно і якісно відображають сукупність явищ і процесів виробничої діяльності підприємства.

Позаоблікова інформація — це матеріали контролю, перевірок, виробничих нарад трудових колективів, доповідні записки тощо.

Нормативно-технічна інформація — виробничі і соціальні норми, нормативи і стандарти, патентна інформація тощо.

Показники оцінювання стану соціального середовища підприємства поділяються на вимірні (об'єктивні) та невимірні (суб'єктивні). Значення вимірюваних показників можуть бути виражені у кількісній формі, а невимірних — у вигляді якісних описів.

Оцінювання об'єктивних показників — це процедура виявлення ступеня відповідності параметрів трудового життя працівника його життєвим потребам та ціннісним орієнтирам. Оскільки оцінювання соціального середовища підприємства має порівняльний, а не абсолютний характер, то найважливіше значення надається обранню критерію, підстав, бази порівняння. Значення

показника оцінювання розраховують на основі зіставлення емпіричних (реальних) даних з обраними критеріями, взятими за еталон, стандарт, норматив, ціннісний орієнтир людини, за формулою

$$y = x / z \times 100,$$

де *y* — ступінь відповідності тієї чи іншої соціальної потреби еталонному критерію; *x* — емпіричний рівень; *z* — еталонний рівень.

До об'єктивних показників соціального середовища підприємства відносять продуктивність праці, кваліфікаційну структуру персоналу, оплату праці, охорону праці, плинність робочої сили, екологію, внутрішньофірмове підприємництво тощо.

Суб'єктивні показники завжди є індивідуальними і відображаються в особистих думках та відчуттях працівників. Для якісних описів та збирання даних за невимірними суб'єктивними показниками застосовуються соціологічний та експертний методи.

Соціологічний метод заснований на аналізуванні думок окремих працівників з проблем їх трудового життя, наприклад, задоволення трудовою діяльністю, житлом, медичним обслуговуванням, матеріальною винагородою за працю, охороною праці, екологічною безпекою та ін.

Метод експертних оцінок являє собою процедуру отримання оцінки показника на основі групової думки фахівців (експертів), спільне судження яких має більшу вірогідність, ніж індивідуальна думка кожного. У цьому разі використовується бальна шкала оцінок, за допомогою якої можна впорядкувати відповіді респондентів у ряд, ранжируваний у зростаючому або спадаючому порядку. Наприклад, при оцінюванні суб'єктивного показника «задоволення працею» можна використовувати п'ятибальну шкалу, що фіксує думку респондента (таблиця).

Таблиця

Показник задоволення працею

Якісний опис значень показника	Оцінка, бал
Відсутній	1
Частково прийнятний	2
Прийнятний	3
Достатній	4
Повний	5

Показники об'єктивного та суб'єктивного оцінювань соціального середовища підприємства є інструментом управління його якістю. Однак таке

оцінювання потребує відповідного інформаційного забезпечення сучасного підприємства.

Під інформаційнім забезпеченням розуміємо організацію цілеспрямованих масивів інформації, а також систему збирання, збереження, відновлення, перероблення та передавання даних для підготовки і ухвалення рішень органами управління. Метою інформаційного забезпечення є своєчасне і безперебійне надання апарату управління необхідної і достатньої інформації для ухвалення рішень, що забезпечують високу ефективність і якість роботи підприємства.

Ефективним способом оброблення інформації на підприємстві виступає децентралізоване автоматизоване оброблення з використанням персональних комп'ютерів. Такий підхід є найбільш перспективним, оскільки забезпечує такі переваги:

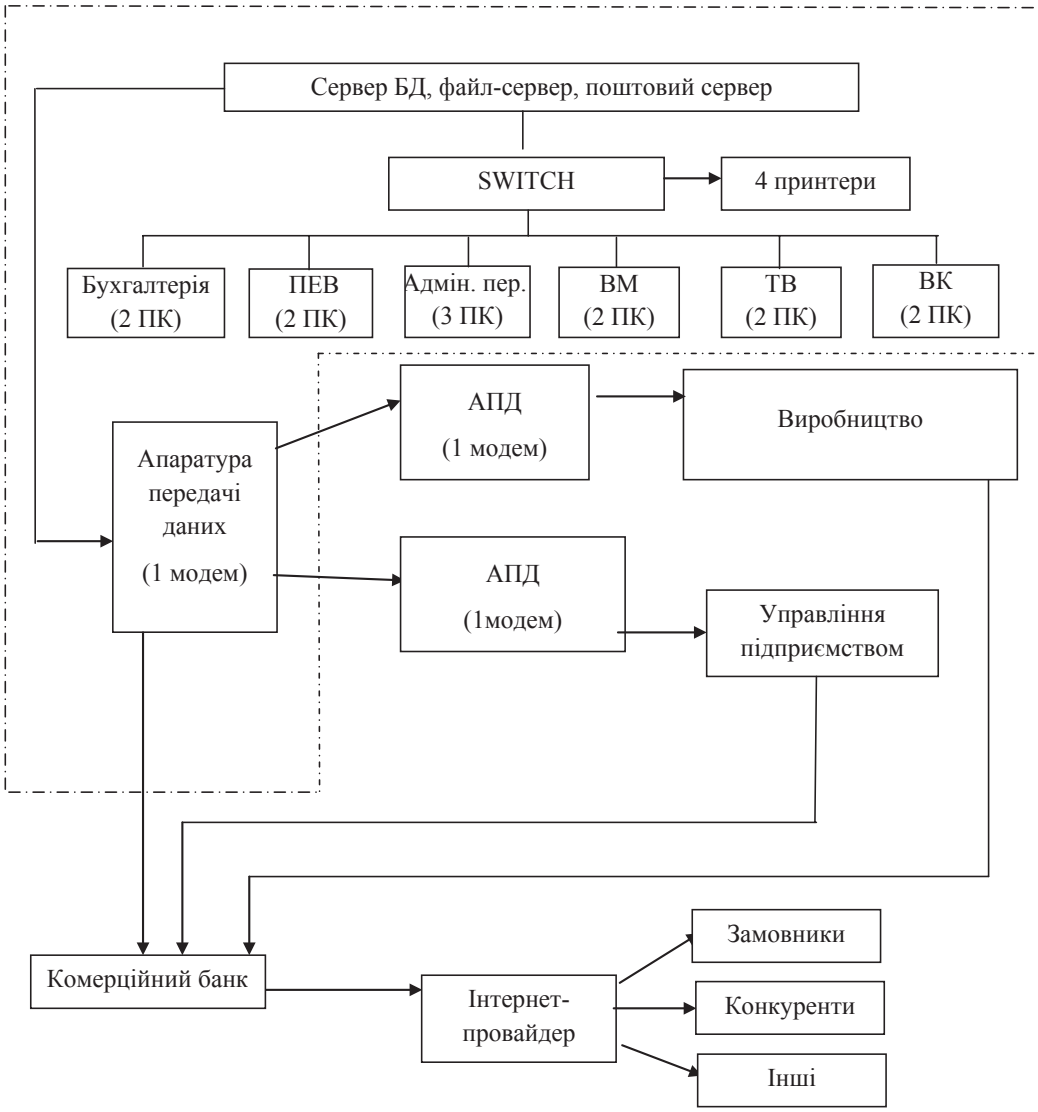
– оперативність вирішення завдань;
– можливість вирішення більшої кількості завдань;
– підвищення рівня надійності розрахунків, що виконуються.

Керівництво підприємства отримує можливість для ухвалення обґрунтованих та ефективних управлінських рішень, унаслідок чого створюються передумови для зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, доходів, прибутку, рентабельності, фондовіддачі, продуктивності праці; підвищується престиж управлінської праці; спрощується робота із замовниками продукції підприємства.

Отже, на рівні підприємства створення і розвиток автоматизованої системи управління є ефективним організаційно-технічним рішенням. При цьому передбачається створення автоматизованих робочих місць (АРМ) керівників і фахівців у підрозділах апарату управління. Такими підрозділами, як правило, є бухгалтерія, відділ маркетингу (ВМ), технічний відділ (ТВ), планово-економічний відділ (ПЕВ), відділ кадрів (ВК) та ін. Узагалі на підприємстві раціонально налагодити зв'язок із зовнішнім середовищем (клієнтами, постачальниками, конкурентами тощо) та між підрозділами через послуги Інтернет-провайдера (зв'язок із управлінськими структурами здійснюватиметься через модем). Крім того, для постійного зв'язку з установою банку за допомогою системи «Клієнт-банк» надається окрема комунікаційна лінія.

Варіант базового технічного та програмного забезпечення середнього підприємства наведено на рисунку.

Порівняння базового варіанта з власною організацію цілеспрямованих масивів інформації, а також системою збирання, збереження, відновлення, перероблення та передавання даних надає підприємству можливість обґрунтувати управлінське рішення щодо його достатності та ефективності.



Програмне забезпечення:

1. Операційні системи. 2. Облік заробітної плати. 3. Основні засоби; каса, банк, розрахунки з покупцями. 4. Головна книга.	5. Загальні господарські розрахунки. 6. Складський облік, спецодяг. 7. Виписка накладних. 8. Облік роботи рухомого складу. 9. Табелі обліку робочого часу.

Варіант базового технічного
та програмного забезпечення середнього підприємства

Висновки. У сучасному суспільстві соціальні закони орієнтують систему виробничих відносин між працівниками підприємства та всіма іншими суб'єктами економічного розвитку, наприклад власником, у напрямку суспільної злагоди, партнерства, співробітництва, підвищення суспільних цінностей (свободи, справедливості, безпеки, прогресу), розвитку соціальної конкуренції.

На сучасному етапі підприємство, як і бізнес у цілому, безпосередньо бере участь у створенні сприятливого середовища для свого персоналу. Соціальні витрати суперечать основній меті підприємництва — максимізації прибутку. Разом із тим підвищення моральної компоненти бізнесу, орієнтація на вдосконалення соціальних відносин, спрямованість підприємницької діяльності на соціальну сферу стають чинником ділового успіху, стратегічною конкурентною перевагою сучасного підприємства.

Інноваційна модель розвитку соціального середовища сучасного підприємства, що має такі якості, як гнучкість, динамічність, варіантність, наступність, демократичність, забезпечує становлення потужної продуктивної сили, здатної генерувати ресурси для соціально-економічного розвитку на макро- і мікрорівнях економіки.

Мінливість соціального середовища формує потреби в системній інформації, достатній для ухвалення оптимальних управлінських рішень. Соціальна інформація охоплює всі види діяльності та процеси, що здійснюються на підприємстві.

Відрегульована система отримання своєчасної та достатньої інформації дозволяє керівництву підприємства ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення з підвищення якості соціального середовища організації до рівня національних і міжнародних стандартів. Відставання інформаційної складової неодмінно позначиться на соціально-економічній ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Благоразумова О. В. Модификация социальной среды и ее воздействие на приращение трудового потенциала / О. В. Благоразумова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. : сб. науч. трудов; Донец. нац. ун-т. — Донецк : ДонНУ, 2011. — Ч. I. — С. 26-32.
2. Социальная среда организация [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title.
3. Толкач А. Дороже денег : діалог / А. Толкач, В. Коваленко // Инвестгазета. — 2013. — № 50. — С. 42-44.

4. Практичні аспекти функціонування підприємств міського господарства / за ред. Кайлюка С. М. — Х. : Точка, 2012. — 244 с.
5. Іляш О. І. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. / О. І. Іляш, О. С. Гринкевич. — К. : Знання, 2010. — 476 с.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНИВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Благоразумова О. В.

Уточнены сущность понятия «социальная среда» и ее особенности на макро- и микроуровнях. Выделены факторы социальной среды предприятия, определяющие качество трудовой жизни персонала. Отмечены свойства современной модели социальной среды организации, соответствующей потребностям и интересам работников и тем самым способствующей социально-экономическому развитию предприятия. Выдвинуты требования к социальной информации и источникам ее получения. Предложен базовый вариант технического и программного обеспечения среднего предприятия.

Ключевые слова: *социальная среда предприятия, социальная конкуренция, потребности и интересы работников, информация, свойства информации, источники информации, объективные и субъективные показатели, шкала оценивания, базовые критерии, базовый вариант технического и программного обеспечения.*

INFORMATIVE PROVIDING ESTIMATION OF SOCIAL ENVIRONMENT FOR MODERN ENTERPRISE

Blagorazumova O. V.

In this article, the author's position refined essence of the concept of «social environment» and its characteristics at the macro and micro levels. The factors of social media companies, which determine the quality of working life of staff. Properties of modern model of social environment of organization, proper needs and marked, the same, cooperant socio-economic development of enterprise. Demanded for social information and resources of its receipt. A basic version of the hardware and software medium enterprises.

Key words: *social environment of enterprise, social competition, the needs and interests of employees, information, property information, sources of information, both objective and subjective indicators, rating scale, the basic criteria, base of hardware and software.*

УДК 330. 65. 014

ДУХОВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В. В. Броницкая, *кандидат экономических наук, доцент*
Национальный университет
«Юридическая академия Украины имени Ярослава Мудрого»,
О. В. Бервено, *кандидат экономических наук, доцент*
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Рассмотрена взаимосвязь категорий «устойчивое развитие», «духовное производство» и «качество жизни», которые могут выступать критериями по отношению друг к другу. Доказана приоритетная роль духовного производства в обеспечении устойчивого развития и повышения качества жизни населения.

Ключевые слова: *глобализация, устойчивое развитие, ноосферизм, духовное производство, качество жизни.*

Постановка проблемы. Достижение устойчивого развития — задача, которая ставится как на национальном, так и на общепланетарном уровнях, в условиях глобализации приобретает особую, жизненную актуальность. Противоречия социально-экономического развития проявляются в том числе и как противоречия между недопотреблением и сверхпотреблением на внутригосударственных и межгосударственных уровнях. Системный кризис, начальная фаза глобальной экологической катастрофы, интеллектуальные «черные дыры» — все это является основанием полагать, что кризис имеет глобальный, экзистенциальный характер. Игнорировать его невозможно, поскольку при неизменности современной системы человечество обречено на исчезновение. Значительный потенциал по преодолению кризиса все еще существует у духовного производства, хотя и отражающего по принципу голографичности противоречивое кризисное состояние социально-экономической системы, но способного гуманизировать политико-социальную и социально-экономическую системы.

Анализ последних исследований и публикаций. Тему устойчивого развития и противоречий глобализации освещают такие исследователи, как З. Бауман, А. Бузгалин, А. Гальчинский, В. Геец, Г. Дубянская, И. Ефимчук, С. Кара-Мурза, В. Кутырев, Ю. Осипов, А. Субетто, В. Чешко, Н. Шулевский, Ю.Яковец и др. Различными аспектами духовного производства занимаются

© Броницкая В. В., Бервено О. В., 2013

Л.Булавка, А. Бузгалин, Г. Задорожный, А. Панарин, В. Тарасевич, Л. Яковенко и другие. Вместе с тем теоретические вопросы поиска механизмов активизации сознания человека, одухотворенности всех сторон его жизнедеятельности остаются недостаточно разработанными и практически маловостребованными.

Формулирование целей. Особую актуальность и практическую значимость в современных условиях приобретает анализ сложной взаимосвязи духовного производства и устойчивого развития. Целью статьи являются этот анализ, а также определение роли духовного производства в обеспечении устойчивого развития и повышения качества жизни.

Изложение основного материала. Концепция устойчивого развития — качественно новый подход к пониманию дальнейшего движения человеческого общества. Ее возникновение связано с попыткой дать научно обоснованные ответы на современные глобальные вызовы и предотвратить общепланетарные угрозы деградации окружающей среды и духовного обнищания человечества.

«Устойчивое развитие» — термин несколько противоречивый, предполагающий, на первый взгляд, взаимную несовместимость понятий «стабильность» и «динамичность». Содержательное разъяснение термина расставляет многие акценты на свои места: общество для своего сохранения должно прийти к состоянию, при котором развитие станет условием сохранения целостности, и наоборот, — целостность и ее сохранность будут обеспечивать развитие. А это, в свою очередь, возможно при условии целостного развития духовного производства, интегральной, ноосферной взаимосвязи его сфер, ноосферной конвергенции духовного и материального производств, вписанных в логику ноосферно-биосферно-социального развития. Подобное состояние, на наш взгляд, можно обозначить термином «ноосферизм», предложенным А. Субетто, означающий духовный ноосферный социализм. Ноосферизм, как и концепция устойчивого развития, является новой парадигмой развития, способной, по нашему мнению, обеспечить переход на более высокий уровень качества жизни с духовными доминантами и гармоничное развитие человеческой цивилизации.

Для адекватного понимания роли духовного производства в системе общественного воспроизводства и устойчивого развития необходимо определить его социально-экономического содержание, противоречия и функции. Духовное производство функционирует в противоречивом единстве двух своих подсистем и сторон, связанных с духовной, априори заданной природой человека и системой общественного воспроизводства. Значительная часть опережающих моментов духовного производства представлена самой природой человека. Связь с общественным воспроизводством выглядит сложнее,

поскольку по тому же универсальному и универсумному принципу голографичности духовная деятельность подчиняется закономерностям системы с ее противоречиями. Соответственно, противоречия социально-экономической системы проявляются в духовном производстве со своей спецификой, порождая его превращенные формы, в которых духовное производство приходит к самоотрицанию. Превращенные формы духовного производства наряду со свободными служат сферой и видом общественного воспроизводства.

Для понимания возможности движения к ноосферизму, при котором целостность и развитие будут взаимообусловлены, необходимо рассмотреть или хотя бы обозначить глобальные исторические формы миропонимания и мироотражения, их проявление в духовном производстве и всей системе общественного воспроизводства. В философии и культурологии выделяют традиционализм, модернизм и постмодернизм как основные философские, культурологические глобальные эпистемы и, соответственно, эпохи по преобладающему миропониманию, мироотношению и господству этих эпистем — премодерн, модерн и постмодерн. Для обогащения социально-экономического анализа целесообразно использовать эти исторические и мировоззренческие характеристики. Движение духовного производства, осуществляющееся преимущественно от синкретического единства материальной и духовной деятельности через разделение труда и отделение творчества от репродуктивной деятельности к всеобщему труду, проходит в своем развитии этапы, систематизация которых определятся наряду с общественно-экономическими формациями господствующих эпистемами, выражающих преобладающее общественное миропонимание и мироотношение: премодерн — модерн — постмодерн. Они характеризуются различными связями между духовным и материальным производством, различной преобладающей ориентацией духовного производства на адаптацию человека к окружающей среде — аккомодацию или ассимиляцию и различным соотношением процессов, направленных на сохранение целостности и изменения в рамках общественного воспроизводства.

Постмодерн как характеристика культурного состояния современного общества проекцией совпадает с социально-экономическим обликом — глобальным империализмом. Анализ кризиса духовного производства, системного кризиса требует исследования этих в значительной мере взаимосвязанных характеристик общества. Современное кризисное состояние общества имеет своим истоком сложный культурно-исторический и социально-экономический процесс. Поэтому постмодерн рассматривают и философы, и социальные исследователи, и мыслители, и деятели искусства, и футурологи, и экономисты. Исследованиями постмодерна и прогнозами будущего занимались различные ученые, в научном и философском плане интересны работы

З. Баумана, А. Бузгалина, С.Г. Кара-Мурзы, В. Кутырева, Ю. Осипова, А. Субетто, В. Чешко, Н. Шулевского и др. Многие творцы и исследователи постмодерна давали ему свою оценку, которая в основном определялась и нравственностью субъекта, и значением его творчества для формирования облика постмодерна. Зачастую творцы постмодернизма являлись одновременно не только критиками, но и творцами постмодерна, а принимающие новые правила жизни как игры без правил становились сотворцами идеологии и реальности (ирреальности).

Для того чтобы предвидеть сложные изменения будущего, находя опасные моменты настоящего, необходимо исследовать те процессы, которые имеют характер определенных закономерностей, системный характер, могут пониматься как казуальные связи или быть объяснены через герменевтический круг. Премодерн, безусловно, предпочитал сохранение изменениям, что имело неоднозначное социально-экономическое значение. Увлечение прогрессом модерна и экологические, антропологические и прочие последствия этого иногда вызывают идеализацию традиции, но ведь и она не была однородна и безоблачна, консервируя не самые «человечные» отношения и социальные практики. Модерн предпочитал сохранению целостности изменения, при этом изменения линейного, прогрессивного толка, которые зачастую ухудшали параметры системы с иных позиций, но, безусловно, модерн имел и значительные достижения. Необходимо отметить, что, накладываясь на разные социальные системы — социализм или капитализм, и разные с точки зрения цивилизационного подхода типы общества, он проявлял себя по-разному. Капиталистический модерн в любом случае, как минимум, характеризовался амбивалентностью.

«В 1768 г. в Англии была создана первая механическая прядильная машина Аркрайта, а в 1786 г. Катрайт изобрел механический ткацкий станок. Подведем краткий итог внедрения этих изобретений вслед за Розой Люксембург, которая и рассказала эту поучительную историю. Внедрение изобретений привело к расцвету торговли африканскими рабами на юге США, обеспечивавшем инновационные отрасли промышленности сырьем, а затем к Гражданской войне в этой стране. В Индии инновации вызвали замещение рисовых полей хлопковыми плантациями, приведшее к голодной смерти более миллиона человек. В Египте они привели к хлопковой авантюре, развалившей крестьянские хозяйства, и к оккупации страны английскими войсками и т.д. За 140 лет две инновации XVIII в. в пяти частях света изменили судьбы миллионов людей в разных странах. Это была настоящая реальная глобализация, основанная на инновациях в центре этой глобализации. Глобализирующую миры экономику вскоре назвали капиталистической» [1, с.193]. Постмодерн, начавшийся с постмодернизма как отдельных, дополнительных средств

культуры и духовного производства еще не целей, или бесцельности, свидетельствовал не только о растерянности культуры перед самой собой, но и о попытках обрести цельность, пересматривая наследие. Он еще не был опасен, более того, значительная часть талантливой литературы, философии, искусства отмечена дыханием постмодернизма. Но тогда еще оставались смысл и цель, а затем не просто произошла потеря и того и другого вместе с оформившимся в модерне субъектом. Смыслом постмодернизма, а затем и эпохи постмодерна стало обессмысливание, обесцеливание, обесценивание и разрушение субъектности. В постмодернизме, а затем постмодерне происходит утрата и целостности, характерной для традиции, и линейного развития — прогресса, характерного для Модерна. Более того, потеря объективности вместе с субъектностью, сочетаясь с обесценением и обессмысливанием, приводит к потере заряда энергии. Равнодушие и отсутствие пафоса — главный показатель кризиса современности. Премодерн, стремящийся к сохранению целостности, значительную часть духовного производства реализовал для внутреннего мира человека, стремясь скорее к его изменению, адаптации людей к как бы «неизменному» внешнему миру. В Модерне происходит процесс эмансипации человека, по-настоящему вызревает субъектность, духовное производство преимущественно направлено на удовлетворение утилитарных, практических социальных потребностей (превращенных и непревращенных, частных, выдаваемых за всеобщие, или реально общесоциальных). Прогресс как общая характеристика модерна предполагает жертвовать целостностью ради изменений. В постмодерне, как в кризисе модерна, в значительной мере выразился и сущностный, экзистенциальный кризис человека и человечества, как физически исчезающих и перестающих быть самотождественными. В значительной, если не в определяющей, мере подобная крайняя форма разложения связана с современным глобализмом транснационального капитала. Для определения нового облика мира необходимо еще раз сопоставить модерн и постмодерн как самоотрицание Модерна. К заслугам Модерна можно отнести пафосность, принадлежность прогресса многим. Но в Модерне при этом наблюдаются и черты хищнического, безжалостного пользования и потребительства, самонадеянная уверенность в том, что обществу дано полное право приспосабливать природу под свои нужды, и в том, что ему дано право за будущие поколения решать, как им следует жить. Постмодернизм в сочетании с глобализмом ТНК в значительной степени определяют наше настоящее. Откровенный расизм и социал-дарвинизм — ведущие лейтмотивы современных хозяев мира. Парадоксально узреть сквозь главную эпистему и идеологию эпохи ризомных, аморфных, распадающихся, рассыпающихся бессвязностей облик будущего единого сотериологического, мироспасительного знания, как и в вере в единое соборное

человечество вопреки реальной укрепляющейся экспансии реального, кажущегося всесильным зла и реальной атомизации. Однако, возможно, парадоксы станут достоянием не только искусства, но и в не меньшей степени других сфер духовного производства и будут интегральным элементом единения разных сфер духовности в единое знание об Истине, Добре и Красоте (понятий, в православной ментальности изначально взаимовложенных). Для этого необходимо сделать отлученное от реальности духовное производство бытийствующим и реальным, интегрированным в жизнь. Тогда не только наука, опираясь на высказывание К. Маркса, но и все духовное производство станет непосредственной производительной силой. Не просто отчужденный от реальности, но и глумящийся над ней, лишенный большого смысла. Более того, отрицающий его постмодернизм, открещиваясь от своего родства с модерном, критикует его за фундаментализм, настаивая на иллюзорности поиска объективного и универсального. На самом деле здесь кроется значительное противоречие. Фундаментализм модернизма заключался в том, что он пытался, абстрагируясь от многих факторов, открывать единые и правильные всеобщие законы и универсалии. Движение времени и истории расценивал как однозначные и едино направленные. Модернизм страдал от тотального детерминизма, но постмодернизм отнюдь не избавился от тоталитаризма и детерминизма — при всей своей формальной плюралистичности табуированными в нем являются универсальный смысл и универсальная ценность. Фактически вместо модернистских универсальных законов и смыслов постмодернизм поставил отсутствие смыслов и универсалий. Как отмечает Л. Микешина, «одно из позитивных, как мне представляется, следствий «постулатов» постмодернизма, существенных для синтеза когнитивных практик, — это понимание необходимости «расшатать» привычное бинарное мышление в оппозициях, снять упрощенную редукцию к противоположным, взаимоисключающим моментам по принципу дизъюнкции (или/или). Возможные для этого пути, преодолевающие ряд традиций классической методологии, — это тернарные и более сложные отношения вместо жестких бинарных оппозиций (например, субъектно-объективное взаимодействие в контексте субъектно-субъектных отношений); дополнительность, гармонизация, одновременность вместо или наряду с оппозицией; «герменевтический круг» (круговая структура понимания); признание правомерности не одной, а нескольких парадигм (мультипарадигмальность); другие приемы, требующие содержательной рефлексии и аналитической работы, не сводящейся только к выявлению противоположностей и противоречий» [2, с. 14]. Возможно, чтобы показать встроенность в модернизм порока, необходим был постмодернизм, который, хотя и чурается своего родства с модерном, использует и его некоторые принципы. Как показано в работах А. Панарина [3; 4], ряд моментов, используемых мо-

дернизмом, а вслед за ним и модерном, привели к постмодерну как форме разложения и самоотрицания модерна. Это не самоценностный, утилитарный подход к субъектам или объектам. Иное дело, что при постмодерне, репрезентируемом на геополитическом уровне глобализмом транснационального капитала, а на культурном — постмодернизмом, сращенным с идеологией этого глобализма, отчуждение уже касается большей части мира, со всеми его сферами, сторонами, субъектами и объектами, а также параметрами, смыслами и ценностями. Но где риск, там и спасение, а это означает, что постмодернистское разбивание на фрагменты и элементы целостности, и без того растянутой прогрессизмом модерна, сменится иным. А для собирания целостности на качественно новой основе требуются комплексная ревизия и очистка отдельных фрагментов и элементов разных сфер духовного производства. Кроме того, должен произойти пересмотр методологии, парадигм, всей совокупности средств системы. Принципы, на которых будет собираться новое духовное производство и культура после постмодернизма, достаточно просты: единство Истины, Добра и Красоты, инкорпорирование в систему духовного производства сотериологической, мироспасительной энергии. Для поддержания и сохранения чего-либо необходимо знать гораздо больше, чем для использования, и в этом прометеевская наука Модерна еще не была по-настоящему фундаментальной. Представляется, что после Постмодерна духовное производство со спасительной ориентацией приобретет самую значительную роль, определяющую и характер эпохи — человеко-социо-космоцентричной, естественно, если человечество сохранится к этому времени. Становится очевидным, что изменениям всего облика мира будут предшествовать значительные изменения в сфере духа. «Закон примата духа над материей подтверждается не только в опыте благой, нравственно-возвышенной духовности, но и в опыте разлагающей, демонической духовности, идущей от «князя мира сего» [3, с. 322]. Соответственно, свободное духовное производство, возникающее после Постмодерна, будет тянуть за собой изменения социально-экономической системы. Мы в этом случае отнюдь не пытаемся присоединиться к вульгаризаторам К. Маркса, приписывая ему понимание духовного производства как надстройки, следовательно, со свойствами вторичности, второсортности и неспособности влиять на базис. В противном случае он бы не представлял коммунизм как общество фактически духовного производства и культуры. Духовное производство является видом общественного воспроизводства и в этом смысле подчиняется его (общественного воспроизводства) закономерностям, но при этом имеет отнюдь не только отражательный, но и опережающий характер, поскольку это связано с изначально заданной духовной природой человека, хотя далеко не всегда актуализированной, а максимально заслоненной, отгороженной, по-

давленной и подавляемой. Для праведной и счастливой жизни в мире технически, технологически, ресурсно зависимом нет препятствий в случае замены глобализма ТНК глобализмом Просвещения [4]. Для этого прежде всего необходимо решать проблемы, связанные с духовной сферой. Прямое био-, социо-, духовное расчеловечивание, осуществляемое субъектами глобализации, является не только средством аккумуляции власти и различных ресурсов, в мир запущен мультипликатор духовного отчуждения, и теперь не только те, кто находится на вершине пирамиды, но и значительная часть тех, кто находится в ее основании, и даже тех, кто пребывает за ее пределами, жаждут сохранения подобного состояния вещей, при котором происходит замещение подлинного, духовного, но трудного и ответственного необременительным, поверхностным и гедонистическим.

Для преодоления подобного состояния наиболее актуальной становится ноосферная функция духовного производства, которая служит глобальной интеграции как всех сфер духовного производства, так и духовного и материального производств в общественное воспроизводство и вписывание общественного воспроизводства в логику социоприродного развития.

Сказанное означает, что духовное производство с доминантой в нем социального творчества через наиболее чутких и сострадательных представителей человечества станет сферой концентрации мироспасительных смыслов и потенций, а на языке политэкономии: только через активное влияние надстройки на базис возможно сохранение и того и другого, естественно, в ином качестве. Надстройка должна пройти через самоизменение и самоочищение, обрести сквозные интегральные смыслы.

Через актуализацию служения, аскетизма и традицийности (термин, введенный Ю. Осиповым и поддержанный Л. Ростовцевой, означающий не фундаментальное укоренение в традициях, а сохранение и преемственность в них лучшего [5, с.118-119]) сформируется иной тип духовного производства, а через него и вся система общественного воспроизводства. Из премодерна, где была некая целостность, но жизнь во многом была беспросветной для большинства в силу отсутствия изменений к лучшему, но при этом сохранялась высокая устойчивость и не было еще экологических и техногенных проблем современного масштаба, необходимо сохранить ориентацию на целостность и приемственность. Отсекая от модерна грубый прогрессизм и детерминизм в совокупности с его самонадеянностью, для будущего необходимо оставить его пафос, энергию творчества, принцип универсальности и всеобщности, неэлитарности. Даже в постмодернизме есть здравое зерно — он в значительной степени причастен к созданию постнеклассической науки. Эта наука (где риск, там и спасение), включая в себя субъектную ценностную компоненту, для прорыва к целостному знанию должна твориться теми, чья духовность имеет целостный характер, а не только интеллек-

туальную доминанту. Только через ужесточение, а не через эмансипацию ценностной верификации может идти речь о спасении. В целом облик будущего духовного производства как целостного и реально одухотворенного и одухотворяющего будет формировать и материальное производство, и окружающую реальность в большей степени, чем на него будут влиять обратные связи. При переходе к ноосферизму как системе устойчивого развития два потенциала — сохранения целостности и изменения — не будут противоречить друг другу, более того, постоянное развитие, исходящее из целостного духовного производства будет условием сохранения целостности системы.

Выводы. Для достижения устойчивого развития необходимо перестроить духовное производство и повысить качества жизни человека с духовными доминантами в нем. Духовное производство в случае его ноосферизации способно повлиять на повышение качества жизни и утверждение принципов устойчивого развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пшеницын И. Судьба России / И. Пшеницын // Эконом. теория в XXI веке: Экономика модернизации: монография / под ред. Ю. М. Осипова, Архипова, Е. С. Зотовой. — М.; Ростов н/Д: Вуз. книга, 2011. — 496 с.
2. Микешина Л.А. Наука, философия, культура: форма диалога и когнитивного взаимодействия (case studies и их интерпретации) / Л. А. Микешина // Грани познания: наука, философия, культура в XXI веке: в 2 кн. / отв. ред. Н. К. Удумян ; Ин-т истории естествознания и техники им. С.И. Вавилова РАН; Ин-т философии РАН. — М. : Наука, 2007. — Кн. 1. — 383 с. — С. 9–61.
3. Панарин А. С. Православная цивилизация в глобальном мире / А. С. Панарин. — М. : Алгоритм, 2002. — 496 с.
4. Панарин А. С. Правда железного занавеса / А. С. Панарин. — М. : Алгоритм, 2006. — 336 с.
5. Ростовцева Л. И. Традиционность — путь России / Л. И. Ростовцева // Российское перестроение: социум, политика, экономика. По итогам междунар. науч. конференции V малого университетского форума «Российское перестроение: социум, политика, экономика» (2, 3 и 4 декабря 2009 г.). — М., 2010. — С. 118–122.

ДУХОВНЕ ВИРОБНИЦТВО В СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Броницька В. В., Бервено О. В.

Розглянуто взаємозв'язок категорій «сталий розвиток», «духовне виробництво» та «якість життя», які можуть виступати критеріями один до одного. Доведено пріоритетну роль духовного виробництва в забезпеченні сталого розвитку та підвищення якості життя населення.

Ключові слова: *глобалізація, сталий розвиток, ноосферізм, духовне виробництво, якість життя.*

SPIRITUAL PRODUCTION IN THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Bronitskaya V. V., Berveno O. V.

The article examined the relationship categories sustainable development, intellectual production and the quality of life that can act criteria in relation to each other. We prove the priority role of cultural production in the sustainable development and improving the quality of life of the population.

Key words: *globalization, sustainable development, noosferizm, spiritual production, the quality of life.*

УДК 334. 726

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЇЇ РОЗБУДОВИ, ОСОБЛИВОСТІ

Г. М. Гузенко, *кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри*
Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди
Ю. О. Гайдученко, *старший викладач*
Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди

На підставі основних сучасних наукових підходів розкрито процес формування економічного механізму розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що забезпечує ефективність виробництва і конкурентоспроможність підприємства.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність підприємства, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності підприємства, організаційно-економічний механізм управління підприємством, розвиток підприємства, механізм розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.*

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність є одним із важливих чинників стабільного розвитку національного господарства країн світу. Зовнішньоекономічна діяльність — це процес розвитку господарських зв'язків

© Гузенко Г. М., Гайдученко Ю. О., 2013

між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх зарубіжними партнерами як на території України, так і за її межами.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності — суттєвий чинник підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємств, так і в масштабах усієї країни. Зовнішньоекономічні зв'язки відіграють важливу роль у національній економіці, забезпечують економічне зростання та створюють конкурентне ринкове середовище.

Нині в середньому кожен третій український продукт або послуга реалізуються за допомогою зовнішніх економічних зв'язків, що відіграють помітну роль у національній економіці та істотно впливають на темпи і пропорції економічного зростання, створення конкурентного ринкового середовища і на весь системний трансформаційний процес.

Важливою складовою частиною господарської діяльності підприємств, фірм, усіх учасників ринкових відносин є зовнішньоекономічна діяльність, яка пов'язана з міжнародною виробничою та науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом товарів, послуг, виходом підприємств, організацій на зовнішній ринок.

В умовах ринкової економіки одним з актуальних питань в управлінні підприємством є формування його економічного механізму розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що забезпечить ефективність виробництва та конкурентоспроможність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям розвитку зовнішньоекономічної сфери в період ринкових перетворень присвячено розробки таких науковців, як О. Яворський, І. Багрова, В. Бурмістров, К. Холодов, Г. Дроздова, В. Новицький, Ю. Лисенко, П. Єгоров, А. Козаченко, Г. Остапова, Н.Шмельова, А.Спартака, А.Бузгаліна, А.Киреєва, Є.Кочетова та ін. Серед досліджень вітчизняних учених економічні, інституціональні, правові аспекти цієї проблеми висвітлено у працях В. Бесєдіна, І. Бураковського, В. Волошина, А. Кредісова, В. Онищенко, А. Румянцева, В. Сіденка, С. Соколенко, А. Чухно, М. Павловського, О. Шниркова, О. Рогача, А. Філіпенка та ін. Однак на сьогодні недостатньо теоретично досліджено організаційно-економічний механізм розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, не обґрунтовано шляхи підвищення її ефективності.

Формулювання цілей. Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування економічного механізму зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства» з'явилося в СРСР у 1986 р. у контексті загальної спроби реформувати адміністративно-командну систему економіки, яка на той час перебувала у стані глибокої кризи.

Сутність ЗЕД розкриває Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». ЗЕД — діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами (п.8 ст. 1) [1].

Істотно відмінне визначення ЗЕД наведено в ч. 1 ст. 377 Господарського кодексу України: «Зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном, зазначеним у частині першій статті 139 цього Кодексу, та/або робочою силою» [2].

Існує багато авторських визначень ЗЕД, які відрізняються від наведених. За визначенням Я. Леонова, «зовнішньоекономічна діяльність являє собою таку форму господарювання, яка виходить за межі національних кордонів і пов'язана із залученням до багатоетапного циклу економічних відносин різнонаціональних їхніх суб'єктів» [3].

ЗЕД як економічна категорія висвітлює передусім відповідні (пов'язані зі здійсненням міжнародного бізнесу) функції виробничих структур (фірм, організацій, підприємств, об'єднань та ін.).

За Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» ЗЕД — це діяльність суб'єкта господарської діяльності України та іноземного суб'єкта господарської діяльності, побудована на взаєминах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. ЗЕД являє собою сукупність міжнародних комерційних операцій, спрямованих на організацію, проведення та регулювання процесу обміну товарами, послугами, результатами творчої діяльності [1].

На думку автора багатьох підручників І. Багрової, під ЗЕД розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка базується на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами [4].

Дещо іншим є визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства», що міститься у Господарському кодексі України. ЗЕД суб'єктів господарювання за Кодексом є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою [2].

Визначення ЗЕД В. Бурмістровим та К. Холодовим звучить так. ЗЕД — це галузь діяльності, яка полягає у виробництві товарів та послуг, що призначені для реалізації у сфері міжнародного обміну завдяки проведенню експортних та імпортних операцій, а також у різних формах міжнародного обміну капіталом, трудовими ресурсами та об'єктами інтелектуальної власності [5].

Поняття ЗЕД підприємства у навчальному посібнику Г. Дроздової тлумачиться як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях [6].

В. Покровська розглядає ЗЕД як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій експортно орієнтованих підприємств з урахуванням обраної економічної стратегії, форм та методів роботи на ринку іноземного партнера [7].

Суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарської діяльності при здійсненні ЗЕД керуються такими принципами.

1. Принципом суверенітету народу України у здійсненні ЗЕД, що полягає у:

– виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати ЗЕД на території України, керуючись законами, що діють на території України;

– обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин.

2. Принципом свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у:

– праві суб'єктів ЗЕД добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;

– праві суб'єктів ЗЕД здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;

– обов'язку додержуватися при здійсненні ЗЕД порядку, встановленого законами України;

– виключному праві власності суб'єктів ЗЕД на всі отримані ними результати ЗЕД.

3. Принципом юридичної рівності і недискримінації, що полягає у:

– рівності перед законом усіх суб'єктів ЗЕД, незалежно від форм власності, у тому числі держави, при здійсненні ЗЕД;

– забороні будь-яких, крім передбачених Законом «Про зовнішньоекономічну діяльність», дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація об'єктів ЗЕД, а також іноземних об'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;

– неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених законом.

4. Принципом верховенства закону, що полягає у:

– регулюванні ЗЕД тільки законами України;

– забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів влади, якими для суб'єктів ЗЕД створюються умови, менш сприятливі, ніж ті, що встановлені законами України.

5. Принципом захисту інтересів суб'єктів ЗЕД, який полягає у тому, що Україна як держава:

– забезпечує рівний захист інтересів усіх суб'єктів ЗЕД та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно із законами України;

– здійснює рівний захист всіх суб'єктів ЗЕД України за межами України згідно з нормами міжнародного права;

– здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права.

6. Принципом еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів [1; 2].

Суб'єктами ЗЕД в Україні є:

– фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають громадянську правоздатність і дієздатність згідно із законами України і постійно проживають на території України;

– юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та ін.), у тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

– об'єднання фізичних, юридичних, фізичних та юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно із законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

– структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно із законами України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

– спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;

– інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України [8].

До видів ЗЕД, яку здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать:

– експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;

– надання суб'єктами ЗЕД України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, у тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних,

страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та ін., що прямо і виключно не заборонені законами України; надання зазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам ЗЕД України;

– наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка фахівців на комерційній основі;

– міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

– кредитні та розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами ЗЕД банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

– спільна підприємницька діяльність між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

– підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів ЗЕД за межами України;

– організація та здійснення діяльності у галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів ЗЕД; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

– товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– орендні, у тому числі лізингові, операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

– роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами ЗЕД як на території України, так і за її межами;

– інші види ЗЕД, не заборонені прямо і у виключній формі законами України [9; 10].

Сучасна система ЗЕД має свої особливості. Її характеризують такі риси:

– посилення взаємозв'язку між кон'юнктурою на світових ринках товарів та послуг і внутрішніх ринках окремих держав. Широкий розвиток набувають такі форми та елементи в системі ЗЕД, як інформаційний обмін, послуги зв'язку, транспортне обслуговування, консалтинг, франчайзинг, ноу-хау, лізинг, страхування тощо;

– новий міжнародний поділ праці, який склався останніми роками, характеризується відносним зниженням частки сировини та матеріалів у світовій торгівлі. Швидшими темпами розвиваються наукоємні, високотехнологічні галузі: хімія, приладобудування, електроніка, авіакосмічна промисловість. На цих напрямках будують свої експортні стратегії США, країни ЄС, Японія;

– розвиток інтеграційних процесів. Поступово ліквідуються економічні кордони між країнами і створюється єдиний регіональний економічний простір, який підпорядковується загальному регулюванню;

– вивезення капіталу. Це створює фундамент для утворення ТНК, котрі, як правило, можуть бути національними за капіталом та інтернаціональними за сферою діяльності;

– переміщення робочої сили із країни в країну, що є наслідком відмінностей у людських, сировинних та фінансових ресурсах. Щорічно в пошуках роботи у світі переміщується до 25 млн людей;

– зростання обсягів зовнішньої торгівлі, що сприяє зниженню витрат виробництва;

– активна та цілеспрямована роль держави щодо втягнення країни у систему глобальної світової економіки. Метою державного регулювання є створення сприятливих правових, економічних та політичних умов, які забезпечують ефективну з точки зору інтересів країни та окремого підприємця ЗЕД на всіх рівнях;

– жорстке міжнародне регулювання ЗЕД. Кожна двостороння міжнародна економічна угода стає багатосторонньою, оскільки має відповідати положенням СОТ, виконувати вимоги близько 40 міжнародних організацій у цій галузі [11; 12].

Таким чином, ЗЕД є важливим чинником міжнародних економічних відносин, що сприяє посиленню міжнародної конкурентоспроможності підприємств в їх боротьбі на світових ринках.

ЗЕД підприємства — це частина його загальної діяльності, котра визначається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних із виходом підприємства на зовніш-

ній ринок та участю у зовнішньоекономічних операціях, напрямки, форми та методи якої узагальнюються відповідно до процесу виробництва згідно із цілями та завданнями підприємства щодо його функціонування та розвитку.

Вихід підприємства на зовнішні ринки, або розгортання чи розвиток будь-якого іншого виду ЗЕД, передбачає перш за все розроблення відповідної стратегії. Існують різні аспекти теорії і практики розроблення стратегії ЗЕД та міжнародного маркетингу. Вони є невід'ємною складовою механізму розвитку ЗЕД підприємства [13].

Науковці не мають єдиної точки зору на визначення сутності організаційно-економічного механізму. Так, згідно з Ю. Лисенком та П. Єгоровим «організаційно-економічний механізм — це система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів» [13]. Такого тлумачення організаційно-економічного механізму дотримується й А. Козаченко. Як позитивний бік такого визначення організаційно-економічного механізму слід розцінювати те, що в даному випадку він розглядається як система, тобто сукупність елементів, які перебувають у відносинах і зв'язках один із одним, а також утворюють певну цілісність та єдність.

Заслуговує на увагу визначення організаційно-економічного механізму управління, запропоноване Г. Астаповою, котра розглядає його як систему елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес. У цьому разі системний підхід до формулювання визначення механізму розкривається і конкретизується за допомогою організаційної та економічної складових.

В інтерпретації О. Єрьоменко-Григоренко «організаційно-економічний механізм управління підприємством являє собою систему технологічного, економічного, організаційного і соціального блоків, які включають в себе їх елементи». І. Булєєв розглядає організаційно-економічний механізм управління як сукупність форм, методів та інструментів управління [14].

Отже, можемо дати таке визначення: організаційно-економічний механізм — це сукупність усіх можливих практичних заходів, засобів та важелів організаційного і економічного характеру, відповідних структур та регуляторів, методів управління, управлінських рішень, за допомогою яких підприємство досягає своїх цілей найбільш ефективним засобом.

Організаційно-економічний механізм розвитку ЗЕД розглядається перш за все як система взаємопов'язаних елементів, важелів та механізмів зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів господарювання, що покликана ефективно регулювати ЗЕД з урахуванням впливів зовнішнього середовища.

Механізм має бути гнучким, легко адаптованим та характеризуватися оперативним реагуванням на всі зміни зовнішнього середовища відповідними змінами внутрішнього середовища. Реагування має спиратися передусім на ресурси та цілі ЗЕД, а також на кон'юнктуру внутрішнього і зовнішнього ринків. Крім того, враховуються економічна і організаційна складові, на основі системного аналізу яких і базуються планування та регулювання ЗЕД підприємства.

Термін «розвиток» є одним із ключових у концепції розвитку діяльності підприємства. Під розвитком підприємства ми розуміємо систематичний процес його вдосконалення і як результат — позитивні зміни, що виражаються в підвищенні конкурентоспроможності, поліпшенні позиції на ринку та збільшенні ринкової капіталізації. Розвиток означає процес якісних змін усієї системи підприємства, що веде від одного стану до іншого, більш стійкого. Такий підхід сприяє просуванню до логічного вибудовування концепції розвитку [15].

Організаційно-економічний механізм розвитку ЗЕД повинен створюватися на науковій основі, що припускає облік закономірностей і загальних принципів управління, а також використання методів їх проектування. Одним із невід'ємних інструментів механізму є розроблення і реалізація програми розвитку ЗЕД підприємств [16].

Організаційно-економічний механізм розвитку підприємства — це сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких притаманні власні форми управлінського впливу), які справляють вплив на економічні та організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Механізм розвитку містить такі компоненти: принципи і завдання методи, форми та інструменти управління, організаційну структуру управління підприємством та його персонал, інформацію та засоби її оброблення.

Важливою складовою організаційно-економічного механізму є його функція з'єднувальної ланки між зовнішнім та внутрішнім середовищами підприємства, здатною підтримати цю взаємодію та забезпечити його стійку роботу. У структурі організаційно-економічного механізму слід виділяти три системи: систему забезпечення, функціональну систему, цільову систему (рис. 1).

Система забезпечення організаційно-економічного механізму складається із підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством.

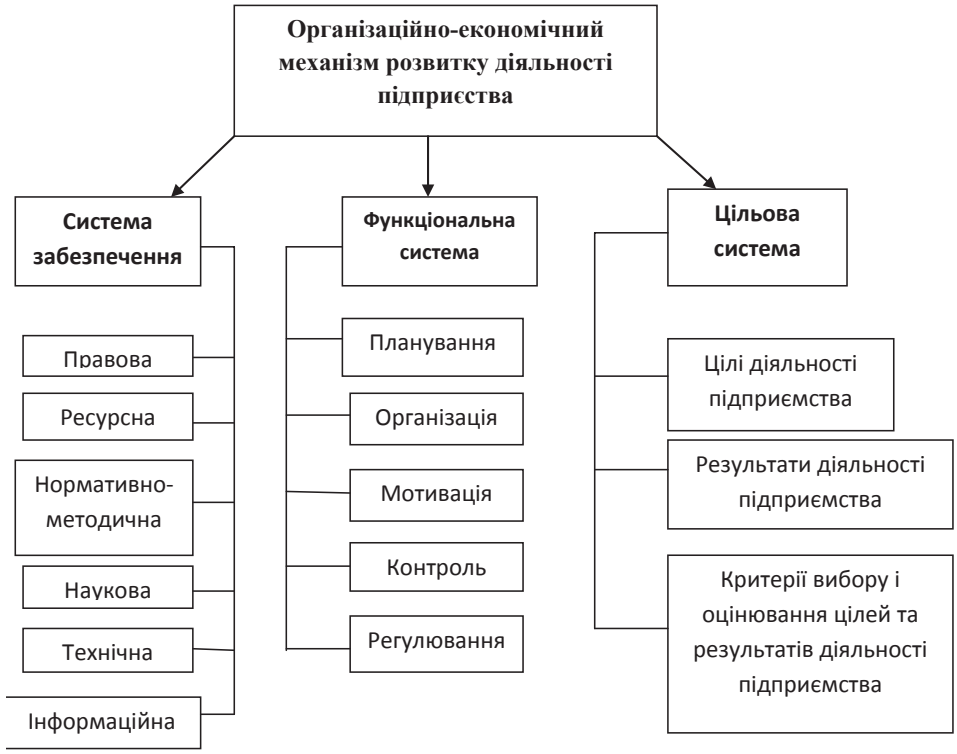


Рис. 1. Структура організаційно-економічного механізму розвитку діяльності підприємства

Організаційно-економічний механізм управління підприємством включає такі основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Цільова система організаційно-економічного механізму містить цілі і основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору і оцінювання досягнення певних цілей та результатів діяльності підприємства.

Зміст кожної системи та кількість підсистем у кожній із систем організаційно-економічного механізму управління підприємством залежать від типу підприємства, сфери і масштабів діяльності, ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших чинників [14].

Основу організаційно-економічного механізму розвитку становить багатоелементна управлінська модель, орієнтована на підвищення ефективності реалізації ЗЕД з урахуванням інтересів усіх суб'єктів, що беруть участь у цьому процесі, на макро-, мезо- і мікрорівнях.

Організаційно-економічний механізм підприємства має функціонувати в тісній взаємодії з ринковими і регулювальними механізмами.

Концептуальну схему формування і функціонування організаційно-економічного механізму розвитку ЗЕД підприємства (ОЕМРЗЕД) наведено на рис. 2.

При побудові ОЕМРЗЕД вимагає системного підходу і, відповідно, його розгляду як комплексного з точки зору внутрішнього змісту і зовнішнього середовища його функціонування [14].

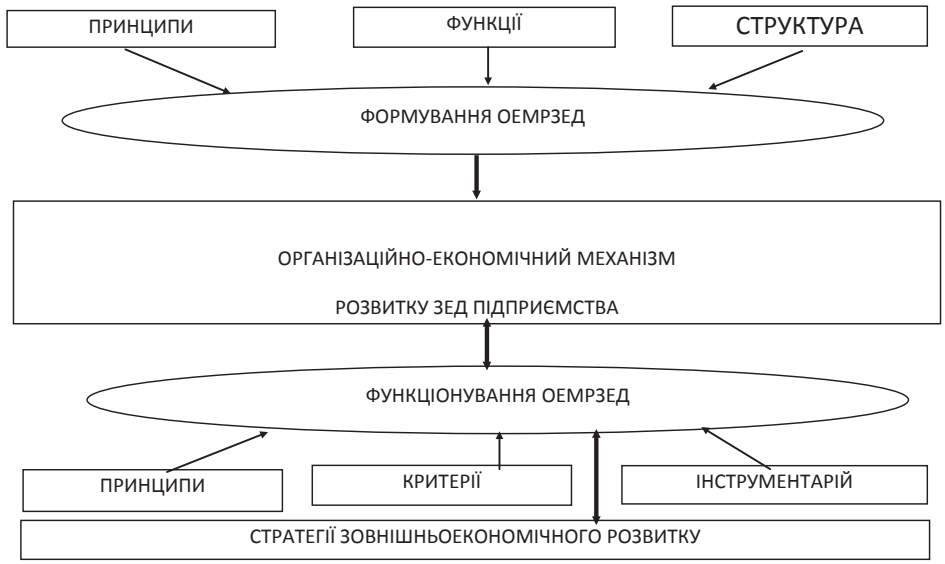


Рис. 2. Схема формування і функціонування ОЕМРЗЕД підприємства

Висновки. Як організаційно-економічний механізм слід розглядати комплексну систему, що складається із системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, котрі впливають на економічні і організаційні параметри системи розвитку підприємства з метою забезпечення ефективності ЗЕД і отримання конкурентних переваг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 1991. — № 29. — Ст. 377.
2. Господарський кодекс України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
3. Леонов Я. В. Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку підприємств водопостачання: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Я. В. Леонов ; Харк. нац. акад. міського госп-ва. — Х., 2008. — 22 с.

4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник для вузів / І. В. Багрова, Н. І. Рєдіна, В. О. Власюк, О. О. Гетьман ; за ред. І. В. Багрової. — К., Центр навч. літ., 2004. — 580 с.
5. Конспект лекцій «Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання»: підруч. — Тернопіль: Екон. думка, 2011. — 365 с.
6. Леонов Я. В. Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку підприємств водопостачання: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Я. В. Леонов ; Харк. нац. акад. міського госп-ва. — Х., 2008. — 22 с.
7. Болюх М. А. Економічний аналіз : навч. посіб. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; за ред. М. Г. Чумаченка. — 2-ге вид., переробл. і доповн. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.
8. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов / под ред. Л. Е. Стровского. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 584 с.
9. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов / под ред. Р. И. Хасбулатова, В. М. Попова. — М.: Междунар. отношения, 2001. — 544 с.
10. Грачев Ю. Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций / Ю. Н. Грачев. — М.: ЗАО «Бизнес-школа. Интел-синтез», 2000. –592 с.
11. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / М. І. Дідківський. — К.: Знання, 2006. — 463 с.
12. Жданов С. А. Механизмы экономического управления предприятием : учеб. пособие / С. А. Жданов. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 319 с.
13. Рум'янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність: підруч. / А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцев. — К. : Центр навч. літ., 2004. — 218 с.
14. Кендюхов О. В. Сутність і зміст організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. В. Кендюхов // Економіка України. — 2005. — № 2. — С. 33–41.
15. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник / О. П. Гребельник, О. О. Романовський. — К.: Деміур, 2003. — 296 с.
16. Кульман А. А. Экономические механизмы / А. А. Кульман : пер. с фр. ; под общ. ред. Н. И. Хрусталевой. − М. : Прогресс; Универс, 2009. — 192 с.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ЕЕ РАЗВИТИЯ, ОСОБЕННОСТИ

Гузенко А. Н., Гайдученко Ю. А.

На основании главных современных подходов раскрыт процесс формирования экономического механизма развития внешнеэкономической деятельности предприятия, который обеспечивает эффективность производства и конкурентоспособность предприятия.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность предприятия, субъекты внешнеэкономической деятельности, организационно-экономический механизм управления предприятием, развитие предприятия, механизм развития внешнеэкономической деятельности предприятия.*

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE: THE ESSENCE OF ITS DEVELOPMENT, ECONOMIC MECHANISM, ESPECIALLY

Gyzenko G. M., Gaiduchenko Y. O.

At the base of the main modern approaches reveal the process of economic development of foreign economic activity of enterprise mechanism, which provides production efficiency and competitiveness of businesses.

Key words: *foreign economic activity of enterprises, the subjects of foreign economic activity, the organizational-economic mechanism of enterprise management, enterprise development, mechanism of the development of foreign economic activity of the enterprise.*

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 343. 9: 342. 7

ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ КРИЗИ СУСПІЛЬНОЇ ДОВІРИ ДО ДЕРЖАВИ ЯК ГАРАНТА ЗАХИСТУ ПРАВ ГРОМАДЯН

Г. Ю. Дарнопих, *кандидат економічних наук, доцент*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто історичні передумови і витоки ерозії та кризи суспільної довіри до держави, що формувалися в XX–XXI століттях в умовах радянської і пострадянської України. Виділено її основні етапи. Систематизовано причини, чинники та тенденції розвитку кризи довіри громадян до державних і суспільних інститутів. Проаналізовано сучасний стан цієї проблеми і можливі шляхи її розв'язання.

Ключові слова: *криза довіри до держави, політичні та економічні права громадян, державні інститути, суспільні інститути, політична еліта, політичні партії, державні реформи, суспільні і особисті інтереси.*

Постановка проблеми. Актуальність теми статті зумовлена пошуком засобів, спрямованих на відновлення суспільної довіри до держави як гаранта захисту прав людини. Без належного рівня довіри неможливі розвиток країни в оптимальному уявленні, збільшення соціального капіталу, подолання відчуження влади від населення. Ринкові зрушення останніх років в Україні і світі, а також активізація глобалізаційних процесів довели, що втрата довіри обертається на масштабні фінансові збитки для економіки та соціальні втрати для суспільства, втрати перспектив і гідного місця країни в глобалізаційному просторі. І навпаки, збереження довіри є умовою стабільності і розвитку всіх суспільних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення стану і перспектив суспільної довіри до держави є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них можна виділити Т. Артьомову [1], В. Гейця [2], А. Гриценка [3], Я. Корнаі [4], В. Корнівську [5], Дж. Коулмана [6],

© Дарнопих Г. Ю., 2013

Т. Кричевську [7], О. Кузьміна [8], Ю. Латова [9], А. Ляско [10], І. Малія [11], Ю. Павленка [12] та ін.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення і аналіз історичних передумов, етапів, причин і чинників, а також тенденцій розвитку кризи суспільної довіри до держави, що відбувається під впливом соціально-економічних трансформацій екзогенного та ендогенного характеру.

Виклад основного матеріалу. Відносини довіри є одними із головних суспільних відносин. Без них взагалі не могло б існувати і розвиватися людське суспільство. Феномен довіри активно досліджують соціологи, політологи, економісти, юристи. Ця загальнонаукова категорія розглядається перш за все як:

- довготривалий ресурс економічного зростання;
- основний носій соціального капіталу;
- чинник зрілості громадянського суспільства і правової держави.

Загальну увагу до цього питання привернули процеси розбудови демократичних основ правової держави, а загострила цю проблему сучасна глобальна фінансово-економічна криза. Однак сьогодні категорія довіри досліджується переважно у філософському, соціологічному і соціально-психологічному аспектах, а економічний і правовий зміст залишається значною мірою не розкритим.

Безумовно, питання довіри присутні в багатьох суспільних процесах на всіх рівнях. Найбільш актуальним, на наш погляд, є проблема довіри до держави як гаранта захисту політичних і економічних прав і свобод людини. Як же на практиці обстоять справи з цих питань? За даними Національного моніторингового опитування Інституту соціології НАНУ, Україна за характеристикою міжособистої довіри (рівнем довіри, що склався у суспільстві) є напівперіферійною країною десь на рівні латиноамериканських країн, у яких ступінь довіри близько 25 %. Наразі спостерігається масове втрачання орієнтації населення в обранні життєвих цінностей. Так, 80,6 % опитуваних уважають, що більшість людей нині узагалі ні в що не вірить. «Найбезпечніший варіант для населення країни — зовсім нікому не довіряти» — у цьому переконані 49,8 % опитуваних. Вчені вже говорять про сталу тенденцію до деморалізації населення з дуже високою оцінкою — 62,9 % [2, с. 10]. Не менш важливою є інституційна довіра — до державних інститутів, які представлені президентом, парламентом, урядом, силовими структурами та регіональними органами влади, а також до неурядових, політичних та громадських організацій. За тими самими даними Інституту соціології НАНУ, не користуються довірою в українському суспільстві органи законодавчої та виконавчої гілок влади. Не вірили зовсім, і переважно Верховній Раді, у 2012 р. 60,4 % населення. У 1995 р. Президенту не вірили зовсім або здебільшого 23 %, у 2012

р. — вже 35,9 %. Уряду в 1995 р. не вірило 49,5 %, а у 2012 р. — 43,5 %. Повністю і здебільшого довіряло місцевим органам влади у 2008 р. — 14,3 %, а у 2012 р. — 17,9 %. Не краща оцінка ступеня довіри до правоохоронних органів. У 1995 р. їм не вірили 60,6 % населення, у 2012 р. — 58,6 %. Прокуратурі не вірили у 2002 р. 54,2 %, у 2012 р. — 56,5 %. Судам не вірили у 2002 р. — 54,4 %, у 2012 р. — 62,8 %. [2, с.14; 13, с.F3]. Ступінь довіри центральним і місцевим органам влади в Україні значно поступається показникам не тільки розвинених країн, а й країн, що розвиваються.

Ці факти свідчать про кризу довіри суспільства передусім до влади, яка визрівала поступово. Її витоки, на наш погляд, слід шукати в надрах системи, з якої Україна вийшла на шлях розбудови ринкової економіки і громадянського суспільства. Саме негативні риси і закономірності радянської державності стали першими підвалинами, на яких поступово формувалося ставлення людей до державних інститутів.

Так, суспільна власність у колишній адміністративно-командній системі Радянського Союзу, яка була її економічною основою, насправді була юридичною фікцією та ідеологічним міфом, за яким стояли реальна відомчо-монополістична власність і соціально-економічна відчуженість працівників від засобів виробництва, що доповнювалося їх організаційною закріпленістю за ними шляхом системи прописки непаспортизованих сіл і т. под. [3, с.272]. До того ж інституційні вимоги ідеології, що існували, та умови життя суперечили один одному. Це, на думку науковців, привело до інституційного розриву, внаслідок якого у більшості членів суспільства сформувалися особливі ментальні характеристики [3, с. 272-273]. По-перше, у людей формувалося відчуття власної меншовартості, оскільки майже неможливо було відповідати високим вимогам комуністичної моралі. І це невідворотно посилювало зневіру до неї як до державної ідеології. По-друге, відчуття меншовартості разом із фрагментарністю поведінки спричиняли соціальну пасивність громадян. Люди ставали складовою державного планового механізму, який був пануючою над ними силою, і виконували лише те, чого вимагала держава.

Це доповнювалося відчуттям членами суспільства відчуженості від власності, що проявлялося у схильності до розкрадання державного майна, незацікавленості в підвищенні продуктивності праці, формальній дисциплінованості і покірності владі разом із психологічною опозицією до неї тощо.

Ці ментальні риси відображалися у найрізноманітніших формах поведінки і стосувалися більшості громадян. Зберігаються вони й дотепер майже в усіх сферах людської діяльності вже в нових умовах існування незалежної України. Цьому сприяли численні недоліки і прорахунки державного управління, передусім при проведенні ринкових реформ. Невипадково навіть ви-

бірковий аналіз державної внутрішньої політики України за останні два десятиріччя дозволяє констатувати, що криза довіри населення до інститутів держави невпинно прогресувала вже під впливом нових, «ринкових» чинників, хоча була досить високою на період проголошення незалежності країни.

Дослідники зазначають, що перший шок громадяни України, як й інших пострадянських країн, отримали на початку 1990-х років, коли протягом декількох місяців за рахунок лібералізації цін купівельна спроможність їх заощаджень (понад 400 млрд радянських рублів) знизилася в тисячі разів. Суспільство не було готове до ринкового реформування економіки, що призвело до ринкової ейфорії та масштабних трансформаційних втрат [11, с. 75-76].

Ще одним суттєвим етапом кризи довіри стали сертифікатна та грошова приватизація державного майна, коли понад 50 млн громадян України, маючи на руках приватизаційні сертифікати, були ошукані різними спекулятивними операціями з боку держави, підприємств та інвестиційних компаній. Причому дослідники звертають увагу на те, що у народу відібрали власність, не виплатили дивіденди, а більшість сприймає це як суспільну норму. Отже, люди так і не усвідомили зазначеного суспільного феномена, що став рецидивом в історії людства [3, с. 76].

Подальші фінансові спекуляції наступних років посилили кризу довіри до суспільних та економічних інститутів. Це проявилося у фінансовій експансії банківської системи 1995-1996 рр., коли облікова ставка коливалася у межах 500-1000 %. Після запровадження національної валюти Нацбанк України разом із комерційними банками почав спекулювати на валютному курсі, останній шоковий стрибок якого країна пережила у 2008 р. Спекуляції на ринку житла, фінансові операції у страховій сфері та діяльності кредитних спілок є безпрецедентними прикладами організованої спекулятивної діяльності системного типу на рівні національної економіки [3].

Характер зрушень у суспільно-політичній сфері також не додавав позитиву в плані формування довіри народу до влади. Так, слабкість вітчизняної демократії в перші роки незалежності проявилася в непідготовленості суспільства до змін, загальній дезорієнтованості основної маси населення. Це зумовило відсутність реальних політичних і економічних реформ та неможливість швидко розпочати демократичні перетворення. Командно-адміністративна система була ще досить потужною, а колишня номенклатура практично повністю зберегла ключові позиції в усіх гілках влади. Розбудова держави відсунула на другий план права людини та її добробут, а молода держава все більше переймалася обслуговуванням влади і заможних громадян, ставала все більш байдужою до долі більшості суспільства і все агресивнішою до тих, хто був незадоволений системою відносин, що формувалися.

Патерналізм часів президента Л. Кучми доповнився інформаційною кризою та прямим диктатом виконавчих структур і фінансово-промислових груп над суспільством. Балансування економіки на межі банкрутства і низький культурний рівень держави призвели до того, що цінності апарату бюрократії в більшості політичних ситуацій виявилися надто сильними, а суспільна активність — неефективною. Внаслідок цього конституційна система захисту прав людини не могла бути дієвою, незважаючи на те, що Конституцію України вважають однією з найкращих в Європі. Держава виявилася не в змозі виконувати свій головний обов'язок — затвердження і забезпечення прав і свобод людини, оскільки сама поступово ставала джерелом все більш масштабних і масових порушень прав людини.

Науковці виявили низку негативних тенденцій у цій сфері, які швидко посилювалися [14, с.6].

1. Бажання докладно регламентувати відносини у будь-якій сфері посилювало адміністративний тиск держави. Люди були беззахисними і залежали від державного апарату, а підприємці, які прагнули економічної незалежності, потрапляли під прес численних фіскальних органів. Існуюча податкова система унеможливлювала легальний бізнес і змушувала його порушувати законодавство, посилюючи тим самим уразливість суб'єктів економіки. Постійно порушуючи права власності, влада робила все для того, аби уможливити лише пов'язаний з нею бізнес, і на цьому ґрунті зростала корупція. Особливо грубо порушувалися права власності на землю, зокрема, незаконне захоплення землі та іншої нерухомості усупереч закону, бажанням і рішенням власників або місцевих територіальних громад.

2. Зростали масштаби бідності і соціальної нерівності. За офіційними даними, у 1995 р. понад 30 % населення знаходилося за межею бідності, тобто отримувало дохід утричі менший за прожитковий мінімум, а постійно зростаюча різниця в доходах між цією категорією громадян та 5 % найбільш заможних людей у 5-6 разів перевищувала відповідну різницю в країнах Західної Європи і США. Найбільш значущими були порушення прав на житло, гідний рівень життя, працю, соціальну допомогу, охорону здоров'я тощо.

3. Виборчі кампанії 1998, 1999, 2002, 2004 років і референдум 16 квітня 2000 р. яскраво продемонстрували, як політична боротьба поступово перетворювалася на придушення опонентів будь-якими засобами, зокрема, за допомогою державних силових органів.

4. Кримінально-правова політика держави ставала все більш жорстокою. Стали звичайним явищем тортури і знущання під час дізнання і досудового слідства з метою отримання потрібних зізнань. Винні у цьому зазвичай залишалися без покарання, і така практика поступово ставала нормою. Кількість

виправдовувальних вироків не перевищувала 0,35 %, і Україна опинилася серед світових лідерів за кількістю в'язнів на душу населення.

5. Усе більше посилювалася неповага до судової влади і верховенства права в цілому. Постійно порушувалися принципи законності на користь політичної доцільності, поширилися нехтування незалежністю суду, тиск на суди з боку адміністрації президента і виконавчої влади. Це сприяло перетворенню судової системи на одну із найбільш корумпованих.

Державний апарат систематично блокував розвиток конституційного законодавства, що мало розвинути конституційні норми і чіткі встановити повноваження виконавчої і законодавчої гілок влади.

6. Тотального характеру набував негласний нагляд силових структур за громадянами, що проявлялося переважно у масових порушеннях права на приватність комунікацій (прослуховування телефонів, контроль електронної пошти та інших комунікацій). За свідченням представників Верховного Суду України, тільки у 2002 р. апеляційними судами було дано 40 тис. санкцій на зняття інформації з каналів зв'язку. (Для порівняння: середньоєвропейський показник — до 1000 санкцій на рік.) Активно впроваджувалася система моніторингу мережі Інтернет. Інтернет-провайдерів змушували встановити такі системи за власний кошт і передавати трафік у СБУ.

7. Ставали більш різноманітними засоби порушення свободи слова, посилювався контроль за мас-медіа, особливо електронними ЗМІ. Виконавча влада використовувала широкий арсенал засобів впливу: закриття ЗМІ, ускладнення правил реєстрації, численні перевірки контролюючими органами, блокування банківських рахунків, відмова друкарень друкувати тиражі і навіть вилучення готових тиражів, відмова в розповсюдженні видань, залякування і фізичні розправи із журналістами. Усе це перешкоджало формуванню незалежної преси і журналістики.

8. Поширювалася практика утаємничування і обмеження доступу до офіційної інформації, що мотивувалося захистом інформаційної безпеки держави. Прогресивні закони, що регулювали доступ до інформації, були фактично зведені нанівець підзаконними актами і практикою широкого використання незаконних грифів обмеження доступу до інформації.

Подальше посилення цих тенденцій лише загострювало суспільні суперечності. Конституційна реформа у грудні 2004 р. не досягла своєї мети і спричинила загострення політичної боротьби у 2006-2007 рр., яка перейшла в політичну кризу, що не давала проводити необхідні реформи і призвела до загального зниження рівня політичної свободи. Наприкінці 2008 р. до політичної кризи приєдналася повномасштабна фінансово-економічна криза, від якої потерпали перш за все найбідніші верстви населення і середній клас. Помітно знизився рівень життя цих категорій громадян унаслідок зростання

цін та інфляції, тарифів на комунальні послуги; відсутності адекватного державного соціального захисту; посилення залежності працівників від роботодавців; зростання безробіття, зокрема прихованого, особливо серед кваліфікованих робітників і службовців.

Падіння ВВП стало найбільшим в Європі. Збільшився розрив у рівні життя між багатими і бідними.

У таких умовах погіршувалася ситуація з економічними і соціальними правами людини. У 2007-2011 рр. уряд систематично призупиняв реалізацію соціально-економічних програм усупереч забороні Конституційного Суду. Залишалася проблема виконання судових рішень. За офіційними даними, щорічно не виконується понад 70 % судових рішень у цивільних справах. Держава недостатньо працює в напрямку зміни процедури виплат боргів і повернення людям зароблених коштів.

Тотальна недовіра до влади постійно підсилювалася сторічною практикою моральної зради свого народу українською політичною елітою, яка триває й в умовах державного суверенітету. І цьому є своє пояснення: адже функціонування політико-управлінської еліти України відбувається в умовах закритої системи управління, збереження авторитарних принципів керівництва суспільством, відродження номенклатурних підходів у кадровій політиці. Досвід і механізми радянської адміністративної системи використовуються як необхідна умова збереження влади. Еліта наразі не відчуває своєї відповідальності перед суспільством і характеризується егоїстичним бажанням слугувати лише власним корисливим «корпоративним» інтересам. Головними суб'єктами політичної влади стали кланові фінансово-монополістичні групи, а матеріальне багатство — її основою, а також мірилом успіху та гідності сучасної еліти. Науковці вважають, що проблема легітимності і правомірності дій вітчизняних політичних еліт стала у 2004-2008 рр. однією з причин перманентної політичної кризи [15, с.14], а це свідчить про низький рівень демократії в Україні і політичної культури нашої еліти.

Формування довіри до влади ускладнюється тим, що в суспільстві сформувалися декілька груп економічного і політичного впливу, інтереси яких виражають відповідні партії, які будують свою політичну кар'єру на суспільному незадоволенні владою, не маючи при цьому системних конструктивних ідей прогресивних змін у суспільстві. Отже, політичні партії працюють не на зміцненні довіри населення та бізнесу до держави, а навпаки, спекулюють на його недовірі [11, с.76].

Висновки. Інститут довіри є особливою неформальною нормою в суспільстві. Він охоплює всю систему суспільних відносин і формується протягом тривалого історичного періоду. Рівень суспільної довіри до держави як гаранта захисту прав громадян залежить від взаємодії позитивних і негативних

чинників національного, історичного, культурного, соціально-економічного та правового характеру. Утвердження інституту довіри можливе лише в умовах дотримання відповідних правил і законів, що визначаються на державному рівні. Сучасна криза довіри до державних і суспільних інститутів пояснюється насамперед тим, що в країні відсутня послідовна політика, спрямована на всебічне забезпечення прав і свобод людини. Дії держави у сфері прав людини переважно безсистемні, хаотичні та неефективні. Порушення політичних і громадських прав спостерігалося протягом всього існування незалежної Української держави, а у 2010-2011 рр. було найбільш масштабним. Відновлення довіри суспільства до влади наразі є одним із головних чинників забезпечення безпеки громадян і побудови правової держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Артьомова Т. І. Економіка довіри як прообраз інституційної архітектоніки / Т. І. Артьомова // Економ. теорія. — 2010. — № 3. — С. 60–67.
2. Геєць В. М. Довіра як елемент капіталу в економічному розвитку України / В. М. Геєць // Економ. теорія. — 2010. — №3. — С.7-19.
3. Інституціональна архітектоніка і динаміка економічних перетворень / за ред. д-ра екон. наук А.А. Гриценко. — Х.: Форт, 2008. — 928 с.
4. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике / Я. Корнаи // Вопр. экономики. — 2003. — №9. — С. 4-17.
5. Корнівська В. О. Криза цінностей — криза професіоналізму — криза довіри / В. О. Корнівська // Економ. теорія. — 2010. — №3. — С. 68-72.
6. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Обществ. науки и современность. — 2001. — №3. — С. 120-130.
7. Кричевська Т. О. Глобалізація й еволюція макроекономічної складової довіри держави / Т. О. Кричевська // Економ. теорія. — 2010. — №3. — С. 80-88.
8. Кузьмін О. Є. Довіра як економічна категорія / О. Є. Кузьмін // Наук. вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.2. — С. 100-104.
9. Латов Ю. В. Міжособиста й інституційна довіра в сучасній Росії на ментальній мапі світу / Ю. В. Латов // Економ. теорія. — 2010. — №3. — С. 50-59.
10. Ляско А. Доверие и трансакционные издержки / А. Ляско // Вопр. экономики. — 2003. — №1. — С. 15-27.
11. Малій І. Й. Еволюція довіри в тріаді відносин: держава — фірми — домашні господарства / І.Й. Малій // Економ. теорія. — 2010. — №3. — С. 73-79.
12. Павленко Ю. В. Феномени довіри і недовіри у всесвітній історії / Ю. В. Павленко // Економ. теорія. — 2010. — №3. — С. 27-39.
13. Королев Д. Социализм contraкапитализм. Данные социологии / Д. Королев // Еженедельник «2000». — 2013. — № 22.
14. Захаров Е. 20 лет благих намерений. Обзор развития прав человека в Украине / Е. Захаров // Зеркало недели. — 2011. — №29.
15. Крюков О. Ефективне політичне управління і якісна еліта: фантастика чи реальність? / О. Крюков // Дзеркало тижня. — 2009. — №16.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ КРИЗИСА ОБЩЕСТВЕННОГО ДОВЕРИЯ К ГОСУДАРСТВУ КАК ГАРАНТУ ЗАЩИТЫ ПРАВ ГРАЖДАН

Дарнопых Г. Ю.

Рассмотрены исторические предпосылки и истоки эрозии и кризиса доверия общества государству, которые формировались в XX–XXI столетиях в условиях советской и постсоветской Украины. Выделены его основные этапы. Систематизированы причины, факторы и тенденции развития кризиса доверия граждан к государственным и общественным институтам. Проанализированы современное состояние этой проблемы и возможные пути её решения.

Ключевые слова: *кризис доверия к государству, политические и экономические права граждан, государственные институты, общественные институты, политическая элита, политические партии, государственные реформы, общественные и личные интересы.*

THE HISTORICAL PRECONDITIONS OF THE CRISIS OF PUBLIC CONFIDENCE IN THE STATE AS A GUARANTOR OF HUMAN RIGHTS PROTECTION

Darnopuh Q. U.

We consider historical preconditions and the origins of the crisis and the erosion of public confidence in the state, which were formed in the twentieth and twenty-first centuries in the Soviet and post-Soviet Ukraine, and the main stages. The causes, factors and trends of the development of the crisis of public confidence in the state and public institutions are systematized. The current state of this problem and its possible solutions are analized.

Key words: *crisis of confidence in the state, political and economic rights of citizens, government institutions, public institutions, the political elite, political parties, government reform, public and private interests.*

ПРАВО

УДК: 346.7

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

О. В. Буткевич, *кандидат юридичних наук, доцент*
Кримський юридичний інститут
Національного університету
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено сучасний стан рибного господарства України та визначено чинники, що призвели до кризового стану рибної галузі. Обґрунтовано необхідність запровадження комплексного механізму розвитку рибного господарства України.

Ключові слова*: рибне господарство, суб'єкти рибного господарства, рибопромисловий флот, суднобудування, державна підтримка.*

Постановка проблеми. Рибне господарство — це галузь економіки, завданнями якої є вивчення, охорона, відтворення, вирощування, використання водних біоресурсів, їх вилучення (добування, вилов, збирання), реалізація та перероблення з метою отримання харчової, технічної, кормової, медичної та іншої продукції, а також забезпечення безпеки мореплавства суден флоту рибної промисловості [1].

Рибне господарство має стратегічне значення для забезпечення населення продовольством, а галузей національної економіки сировиною, зміцнення позицій країни на міжнародній арені, збереження просторової і національної цілісності України, відіграє значну роль у відтворенні природних ресурсів та підвищенні зайнятості населення.

У той же час у сучасних умовах спостерігається несистемне правове і економічне регулювання рибного господарства, унаслідок чого господарська діяльність підприємств вимушено здійснюється у край вузьких тимчасових рамках планування, які часто не перевищують року. Тому сьогодні разом із вирішенням найважливішого завдання — відновленням і стабілізацією еко-

© Буткевич О. В., 2013

номіки рибного господарства актуальною стає проблема вдосконалення системи державного регулювання розвитку цієї галузі [2, с.3].

Ефективне здійснення господарської діяльності в рибній галузі можливе лише при розробленні та запровадженні комплексного механізму розвитку галузі з урахуванням екологічного стану регіону, економічного аналізу стану галузі, а також регіональної специфіки і можливих проблем місцевого рівня, який має бути запроваджений відповідним нормативно-правовим актом.

Усі перелічені чинники зумовлюють актуальність дослідження проблеми господарсько-правового забезпечення розвитку рибного господарства в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій за обраною темою свідчить, що питанням розвитку рибного господарства України присвячена низка праць учених-економістів, які розкривають генезу рибної галузі, її сучасний стан, проблеми її розвитку, економічні та екологічні проблеми рибного господарства країни [2–10]. У той же час у межах юридичних досліджень загальні питання щодо правового регулювання розвитку рибної галузі досліджувалися вкрай недостатньо та фрагментарно. Так, загальні питання господарсько-правового забезпечення економічної діяльності досліджували О. Беляневич, А. Бобкова, О. Вінник, Д. Задихайло, І. Замойський, В. Мамутов, В. Щербина та ін. Однак питання господарсько-правового забезпечення розвитку рибного господарства, розроблення та запровадження дієвих механізмів реалізації державної економічної політики у цій галузі залишилися поза увагою дослідників-правознавців.

Формулювання цілей. Метою статті є аналізування економічних досліджень, статистичних даних та нормативно-правових актів щодо сучасного стану рибного господарства України та визначення чинників, що призвели до кризового стану рибної галузі, обґрунтування необхідності запровадження комплексного механізму розвитку рибного господарства.

Виклад основного матеріалу. За часів СРСР на теренах України виробництво товарної риби здійснювали 28 потужних рибокомбінатів, 49 риболовецьких меліоративних станцій, понад 100 колгоспів та радгоспів. Саме завдяки цим підприємствам і суттєвій державній підтримці, яка передбачала мільйони рублів на будівництво нових об'єктів, проведення капітальних ремонтів гідротехнічних споруд і ставків та придбання кормів, щорічно вирощувалося більше ніж 100 тис. т товарної риби. Рибогосподарські підприємства будували чи купували основні засоби, у тому числі рибопромисловий флот, за рахунок державних централізованих капітальних вкладень [7, с.178]. Потужний риболовецький флот України займався виловом риби біля берегів Мавританії і Марокко, Росії і Антарктиди. Матеріально-технічна база дозволяла добувати, переробляти, зберігати та продавати через систему дистрибу-

ції близько 750 тис. т риби і рибної продукції щорічно [8, с.136]. Розвитку рибного господарства в радянській Україні сприяли такі чинники, як державне фінансування всіх сфер галузі, зниження впливу сезонності в рибальстві за рахунок океанічного рибальства, модернізація всіх напрямків рибного господарства, науковий підхід до розвитку галузі [4, с.27].

Із розпадом СРСР припинилися бюджетне фінансування, кредитування капітальних вкладень і поточних витрат підприємств рибного господарства. Відсутність державної підтримки і фінансування експлуатаційних потреб флоту, вимивання оборотних коштів підприємств, значне підвищення вартості паливно-мастильних матеріалів, необхідність розрахунків за пальне у валюті, проблематичність отримання довгострокових кредитів у банках через економічно невигідні відсоткові ставки — все це спричинило масовий простій суден рибопромислового флоту в районах промислу та портах [7, с.178].

З 1990 до 2011 р. загальний обсяг вилову риби та інших водних живих ресурсів знизився з 1066 тис. т до 210 тис. т, або на 80 %, з них у відкритих районах Світового океану та морських економічних зонах інших держав з 753 тис. т до 98 тис. т, або на 87,0 %; в Азово-Чорноморському басейні з 225,4 тис. т до 74,5 тис. т, або на 70,0 %; вилов водних живих ресурсів у внутрішніх водоймах країни зменшився з 87,6 тис. т до 37,0 тис. т, або на 58 % [7, с.179].

Аналіз економічних досліджень, статистичних даних та зміст нормативно-правових актів показують, що кризовий стан рибної галузі викликаний низкою чинників.

1. *Руйнуванням державного сектора економіки через поспішність та відсутність науково обґрунтованих підходів при приватизації*. Організаційні перетворення під час проведення приватизації основних державних рибогосподарських підприємств, в першу чергу комплексів з відтворення рибних запасів у водоймах України, розпаювання риболовецьких колгоспів між різними власниками призвели до роздрібнення єдиних майнових комплексів, що не могло не позначитися на їх економічному стані. Як і в інших галузях економіки України, у рибному господарстві мала місце широкомасштабна втрата майна підприємств державної та колективної форм власності [7, с.179].

Мета, яку ставила перед собою держава, розпочинаючи процес роздержавлення майна, — це створення багатоукладної соціально орієнтованої ринкової економіки і, серед іншого, поліпшення економічних показників окремих підприємств, що знаходилися у власності держави, шляхом їх передання приватному капіталу [11, с.43].

Приватизація підприємств рибного господарства здійснювалася згідно з наказом Фонду державного майна України та Міністерства рибного господар-

ства України від 11 жовтня 1996 р. № 1218/174 «Про затвердження Положення про порядок приватизації майна підприємств і організацій рибної галузі», який на сьогодні діє в редакції наказу Фонду державного майна України, Міністерства аграрної політики та продовольства України від 6 липня 2012 № 3080/398. Проте кількісні орієнтири приватизації були відсутні, рішення про приватизацію державних підприємств ухвалювалися без належного обґрунтування і застосування методичного інструментарію [12, с.203].

На даний час рибне господарство представлене рибовидобувними і рибопереробними підприємствами, для яких характерні різні форми власності та різні обсяги виробництва. Як зазначають фахівці, найбільш ефективно працюють ті підприємства, які мають від трьох до чотирьох суден, власне перероблення виловлених біоресурсів або добре налагоджений канал їх збуту. Виходом зі скрутного економічного становища для підприємств рибної галузі може бути укрупнення їх бізнесу шляхом створення холдингових компаній, які об'єднували б і видобуток риби, і її перероблення, враховуючи те, що окремим приватним інтересом суб'єкта господарювання, який спонукає його до створення холдингових об'єднань, є формування виробничо-збутових ланцюгів, що забезпечують технологічно та економічно повний виробничо-збутовий цикл господарської діяльності [13, с.29].

У літературі обґрунтовується створення економічного об'єднання підприємств рибного господарства за допомогою вертикально інтегрованої структури для здійснення спільної господарської діяльності і консолідації економічних інтересів [2, с.12], а також для сприяння організаційно-правовому та економічному захисту інтересів вітчизняних товаровиробників [10, с.46].

Крім того, Концепцією розвитку рибного господарства України, що була схвалена постановою Верховної Ради України від 13 липня 2000 р. [15], обґрунтовувалася доцільність створення Державної акціонерної компанії за участю реформованих акціонерних товариств рибної галузі з метою зосередження в ній управління державними пакетами акцій та майном, яке не увійшло до статутних фондів акціонерних товариств. Це пояснюється необхідністю здійснення єдиної технологічної політики з вирощування риби в умовах обмежених фінансових можливостей, проведення спільної роботи щодо відтворення рибних запасів, селекційної та племінної справи у рибництві.

2. *Формуванням кредитної політики, яка не враховує специфіку рибної галузі:* відсутня підтримка урядом пріоритетного кредитування рибогосподарських підприємств, які займаються відтворенням рибних запасів у водоймах України, а також всебічна підтримка рибогосподарських підприємств органами місцевого самоврядування, залишається проблематичним залучення кредитів на покриття експлуатаційних витрат флоту, які здійснюються валютою [5, с.17].

Механізми кредитної політики щодо суб'єктів рибогосподарського комплексу повинні бути визначені як на державному, так і на регіональному рівнях. Загальні засади пільгового кредитування таких суб'єктів мають визначатися законом, у той час як на регіональному рівні можуть запроваджуватися окремі елементи підтримки відповідних суб'єктів за рішенням відповідних органів на місцях. Так, згідно з п. 3.4. постанови Верховної Ради Автономної Республіки Крим від 15 листопада 2000 р. № 1531-2/2000 «Про стан рибогосподарського комплексу Автономної Республіки Крим і негайні заходи щодо його збереження і розвитку» для підприємств рибогосподарського комплексу Автономної Республіки Крим, які ведуть вилов риби в Азово-Чорноморському басейні, з метою збільшення видобутку риби в період осінньо-зимової путини був виділений пільговий товарний кредит у вигляді дизельного палива, бензину та інших паливно-мастильних матеріалів за рахунок коштів, отриманих від продажу частини зерна регіонального замовлення [14].

3. *Зменшенням вилову риби українськими підприємствами у виключних (морських) економічних зонах інших держав та відсутністю вилову риби у відкритій частині Світового океану* в 2007, 2009-2011 роках [3, с.18]. Цей чинник має важливе значення, оскільки специфічною особливістю рибної галузі України є те, що близько 80 % сировини добуваються в межах виключних економічних зон іноземних країн та відкритій частині Світового океану і лише 20 % риби — у виключній економічній зоні держави та внутрішніх водоймах України, включаючи товарне рибництво [15].

Однією з причин цього вчені вважають втрату районів промислу риби, що використовувалися за угодами колишнього Радянського Союзу і перейшли до його правонаступниці — Російської Федерації [7, с.178]. Хоча слід зазначити, що Україна є членом близько десяти міжнародних організацій, які створені з метою регулювання відносин між державами у галузі використання ресурсів Світового океану, екології морів, а також ведення рибальства. У межах цих організацій нашій державі надаються квоти щодо здійснення промислового видобування водних живих ресурсів у цілому та ведення промислового вилову риби зокрема [8, с.136].

Проте домовленості з іншими морськими країнами про вилов риби втрачають чинність через економічну недоцільність, спричинену високою собівартістю виловленої продукції та відсутністю державної підтримки риболовецької галузі [3, с.18]. Через дефіцит власних обігових коштів та неможливість залучення кредитних ресурсів через високі відсоткові ставки близько 80 % продукції вітчизняні судновласники змушені залишати в районах промислу для забезпечення експлуатаційних витрат флоту, оплати ліцензій за право вилову тощо. Це негативно впливає на споживчий ринок країни, завантаження

виробничих потужностей берегових рибопереробних підприємств, а також зумовлює падіння експортних цін на рибну продукцію і тим самим зменшує обсяги валютної виручки [15].

У разі відсутності допомоги з боку держави промисел у відкритому Світовому океані та виключних економічних зонах іноземних держав може повністю припинитися. Компенсувати такі втрати за рахунок інтенсифікації риболовства в Азово-Чорноморському басейні та внутрішніх водоймах неможливо. Тому разом із розвитком аквакультури та рибальства у внутрішніх водоймах і Азово-Чорноморському басейні необхідно зберегти також рибальство у відкритих районах Світового океану і виключних економічних зонах іноземних держав. Цього вимагає не тільки забезпечення продовольчої безпеки, а й збереження статусу України як морської держави.

4. *Незадовільним станом рибопромислового флоту.* У часи СРСР рибопромисловий флот працював у економічних зонах інших держав згідно із укладеними міжурядовими угодами. Флот на промислі централізовано забезпечувався паливно-мастильними матеріалами, тарою, продуктами харчування тощо. Витрати, пов'язані з експлуатацією флоту і перебуванням його у портах за кордоном, фінансувалися із централізованих валютних запасів держави [7, с.178]. На сьогодні такі механізми державної підтримки відсутні.

Кількість суден, що здійснювали промисел в океанічних районах за межами України, у 1990 р. становила 230 одиниць [16, с.86], у 1999 р. — 123 океанічних судна, протягом 2009 р. із різною періодичністю працювали лише 12 суден океанічного промислу [8, с.136], а у 2011 р. — дев'ять, із них тільки сім суден на промислі [16, с.86]. На думку експертів, для покриття внутрішнього споживання країни морською рибопродукцією потрібні близько 30 суден різної тоннажності та класності [8, с.136].

Зазначені особливості зумовлюють необхідність будівництва суден рибопромислового флоту різного призначення (промислових, переробних, транспортних та ін.), проведення модернізації та технічного переоснащення наявних суден, а також створення обслуговуючої їх інфраструктури (бази флоту, суднoремонтні заводи, порти тощо).

5. *Екологічними чинниками, пов'язаними зі скороченням площі та зменшенням продуктивності нерестовищ, погіршенням їх екологічного стану, забрудненням води та особливо нерегульованим виловом.* (Щорічно встановлюються ліміти на вилов риби та інших водних живих ресурсів у водних об'єктах загальнодержавного значення, однак через низький рівень фінансування державних органів на заходи з незаконного вилову риби (насамперед, це відсутність сучасних кораблів та суден спостереження за водними об'єктами з метою запобігання протиправного рибальства) цей ліміт значно перевищується браконьєрським шляхом [8, с.136].)

6. *Іншими чинниками*, серед яких відсутність сучасного інспекційного флоту, який відповідає стандартам функціонування аналогічної структури у рамках Європейського Союзу; незадовільне фінансово-економічне становище підприємств галузі; відсутність належної сертифікації готової та переробленої рибної продукції та водночас наявність технічних бар'єрів на її шляху до ринків світу; відсутність забезпечення рибницьких господарств якісними рибними комбікормами вітчизняного виробництва.

Проведений нами аналіз свідчить про те, що рибне господарство України перебуває у незадовільному (кризовому) стані, який викликаний низкою чинників різного характеру: економічних, пов'язаних з незадовільним фінансовим станом як рибогосподарських підприємств, так і технологічно пов'язаних з ними підприємств та організації, які забезпечують діяльність та розвиток галузі (підприємств рибопромислового флоту, рибоперероблення, оптово-роздрібної рибної торгівлі, допоміжних підприємств портової інфраструктури та ін.), та відсутністю між ними тісного взаємозв'язку, який забезпечив би безперебійне виробництво рибної продукції; екологічних, оскільки успішне та ефективне функціонування рибної галузі можливе тільки завдяки задовільному (екологічно чистому) стану нерестовищ та води; нормативно-правових, пов'язаних з відсутністю закріплення державної підтримки розвитку рибного господарства України у нормативно-правових актах.

Для розв'язання такої комплексної проблеми, як виведення рибного господарства із кризового стану і забезпечення його подальшого розвитку та, відповідно, виконання пріоритетів діяльності Уряду України щодо забезпечення сталого економічного розвитку України як передумови зростання добробуту її населення, необхідно розробити та запровадити комплексний механізм розвитку рибного господарства України, розгляд якого є темою наступних досліджень у цьому напрямку.

Висновки. Аналіз чинного законодавства України та дослідження сучасного стану рибної галузі, виявлення основних чинників, які ведуть до занепаду рибної галузі, свідчать про необхідність розроблення та застосування комплексного правового механізму до господарських відносин, що виникають та здійснюються у сфері вилову (добування) риби і рибних ресурсів та доведення кінцевого результату рибогосподарської галузі до споживачів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів: Закон України від 08.07.2011 № 3677-VI // Відом. Верхов. Ради України. — 2012. — № 17. — Ст. 155.

2. Качний О. С. Державне регулювання розвитку рибного господарства України: автореф. дис. … канд. з держ. упр.: 25.00.02 / О. С. Качний; Акад. муніципал. упр. — К., 2010. — 18с.
3. Борейко В. І. Аналіз стану рибного господарства України / В. І. Борейко, Н. П. Павлюк // Вісн. Нац. ун-ту водного госп-ва та природокористування. Сер. Економіка. — 2011. — №2. — С.17-22.
4. Бузни А. Н. Генезис рыбного хозяйства Украины / А. Н. Бузни, Н. А. Сушко // Менеджмент предпринимательской деятельности: материалы десятой науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и докторантов. — Симферополь: ДИАЙПИ, 2012. — С. 27.
5. Вдовенко Н. М. Сучасний стан та напрями розвитку рибного господарства в Україні / Н. М. Вдовенко // Економіка АПК. — 2010. — №3. — С.16-20.
6. Величко О. В. Стан та особливості функціонування рибогосподарського підкомплексу / О. В. Величко // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. — 2011. — № 2 (т. 3). — С.13-16.
7. Дроник В. С. Теоретико-методичні аспекти державного регулювання розвитку рибного господарства України / В. С. Дроник // Держава та регіони. Сер.: Право та державне управління. — 2012. — № 2. — С.178-182.
8. Загороднюк О. В. Перспективи розвитку вітчизняного ринку риби / О. В. Загороднюк // Вісн. Полтав. держ. аграр. акад. — 2011. — №1. — С.135-138.
9. Мазур Ю. П. Ефективність функціонування та перспективи розвитку підприємств рибного господарства: автореф. дис. ... кан. екон. наук: 08.00.04 / Ю. П. Мазур; ПФ «Кримський агротехнологічний університет» НАУ. — 2007. — 22 с.
10. Стасишен М. С. Економічні проблеми відродження рибного господарства України / М. С. Стасишен // Ринок, підприємництво, економіка. — 2012. — №4. — С.42-47.
11. Погрібний Д. І. Корпоративні права держави: поняття, підстави виникнення, механізми реалізації / Д. І. Погрібний. — Х. : ФІНН, 2009. — 168 с.
12. Бойчук Р. П. Господарсько-правове забезпечення інноваційних процесів в державному секторі економіки / Р. П. Бойчук // Інноваційне інвестування в Україні: проблеми правового забезпечення: кол. монографія / за наук. ред. Д. В. Задихайла. — Х. : Юрайт, 2013.
13. Задихайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави: монографія / Д. В. Задихайло. — Х. : Юрайт, 2012. — 456 с.
14. Про стан рибогосподарського комплексу Автономної Республіки Крим і негайні заходи щодо його збереження і розвитку: Постанова Верховної Ради Автономної Республіки Крим від 15.11.2000 р. № 1531-2/2000 [Електронний ресурс]. — Офіційний Веб-портал Верховної Ради України (законодавство України). — Режим доступу: «http://zakon4.rada.gov.ua/krym/show/rb1531002-00
15. Про Концепцію розвитку рибного господарства України: постанова Верховної Ради України від 13.07.2000 № 1885-III // Відом. Верхов. Ради України. — 2000. — №41. — Ст.344.
16. Качний О. С. Держава як орган управ-ління і регулювання розвитку рибного господарства / О. С. Качний // Наук. вісн. Акад. муніц. упр. Сер. Управління. — К. : Вид.-поліграф. центр Акад. муніц. управління. — 2009. — Вип. 4. — С. 86–92.

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

Буткевич О. В.

Исследовано современное состояние рыбного хозяйства и определены факторы, которые привели к кризисному состоянию рыбной отрасли. Обоснована необходимость внедрения комплексного механизма развития рыбного хозяйства Украины.

***Ключевые слова**: рыбное хозяйство, субъекты рыбного хозяйства, рыбопромышленный флот, судостроение, государственная поддержка.*

ECONOMIC AND LEGAL CHARACTERISTICS OF THE MODERN STATE OF FISHERIES OF UKRAINE

Butkevich O. V.

The article explores the current state of fisheries and determining the factors that led to the crisis state of the fishing industry. The need for introducing an integrated mechanism for the development of fishery industry of Ukraine.

***Key words**: fisheries, the subjects of the fish farming, fishing fleets, shipbuilding, state support.*

УДК 346.14:67.08

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ

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

Присвячено з'ясуванню та правовій характеристиці кола суспільних відносин, що виникають у процесі здійснення господарської діяльності з поводження з відходами.

***Ключові слова:** господарська діяльність з поводження з відходами, утилізація відходів, небезпечні відходи.*

© Гончаров О. О., 2013

Постановка проблеми. Останнім часом людство приділяє все більшу увагу екологічним питанням, розуміючи, що від їх правильного вирішення залежить майбутнє сучасних і наступних поколінь. Тому постає необхідність в ефективній реалізації базових принципів сталого розвитку з урахуванням пріоритетності екологічних проблем.

Проте розв'язання екологічних проблем безпосередньо пов'язане з питанням поводження з відходами. Так, у 1991 р. в Україні було накопичено 17 млрд т відходів на площі в 53 тис. га, у 2000 році їх обсяг перевищив 25 млрд т, а навантаження на 1 км^2 площі становило близько 40 тис. т, а у 2005 р. «зберігали» вже 30 млрд т на площі понад 160 тис. га. Крім того, останніми роками відновилася стара практика господарювання: кількість відходів за рік зростала на 1 млрд т [1]. Як наслідок, за підрахунками фахівців, Україна тільки у 2011 р. вже накопичила 54 млн м^3 сміття, і щороку цей показник зростає на 5–7 %. При цьому ці цифри стосуються легальних та нелегальних полігонів захоронення, але в Україні існують і стихійні звалища у лісах, кар'єрах тощо [2].

Однак головним «виробником» відходів є гірничодобувні та переробні підприємства, які дають до 88 % усіх відходів. Така маса вторинних продуктів у перерахунку на 1 км^2 території України перевищує аналогічний показник для США у шість разів і утричі для держав ЄС. Крім того, у містах і селищах міського типу України щороку утворюється близько 40 млн. м^3 сміття (твердих комунальних відходів), які вивозять на 770 міських звалищ. Більшість з них заповнена на 90 % і не відповідає вимогам екологічної безпеки та запобігання забрудненню підземних вод і повітря. Тільки 2 % побутових відходів знешкоджують на двох сміттєспалювальних заводах, які збудовані багато років тому і технологічне обладнання на них не відповідає сучасним вимогам. При цьому Україна має законодавчу базу щодо поводження з відходами та приєдналася до низки міжнародних конвенцій з даної проблеми, що в цілому відповідає світовим підходам. Проте немає належної координації діяльності у сфері поводження з відходами, а обов'язки щодо такої діяльності розпорошено між різними органами влади, для яких вона не є пріоритетом. Не сформовано ринковий механізм поводження з відходами як вторинними ресурсами, відсутня підтримка використання власних і світових наукових розробок та технологій перероблення відходів [3]. Крім того, наразі в країні спостерігається стійка тенденція до збільшення обсягів твердих побутових відходів, які вивозяться для поховання на 4157 сміттєвих звалищ і полігонів загальною площею близько 7,4 тис. га.

Таким чином, Україна входить до числа країн з найбільш високими абсолютними обсягами утворення та накопичення побутових відходів. Щорічно їх утворюється 12 млн т. Нікчемна частка — лише 7 % з них — пере-

робляється, а 4 % — спалюється на двох сміттєспалювальних заводах у містах Києві та Дніпропетровську. У той же час полігонів для поховань сміття в країні просто катастрофічно не вистачає. За оцінками експертів, для того, аби розвантажити стихійні звалища, потрібно виділити землю ще під 700 полігонів [4].

Отже, в Україні щорічно накопичується від 1 млрд до 700 млн т промислових та побутових відходів. На сьогодні загальний обсяг нагромаджених відходів на території країни сягає 28 млрд т. У розрахунку на 1 км^2 загальної площі припадає 46 тис. т, а на 1 мешканця країни — близько 450-500 т. За даними досліджень, проведених Науково-дослідним Київським технічним інститутом, на 2005 р. норма накопичення ТПВ для міст та селищ України склала 1,5 м^3 на одного мешканця, а для сіл — 0,5 м^3 при середній щільності відходів 250 кг/м^3 [5]. Щорічна кількість відходів промислового комплексу на 1 км^2 території в України перевищує аналогічний показник для США у 6,5 і ЄС у 3,2 рази. Кількість відходів на душу населення в 10-12 разів перевищує середньостатистичні показники Європи [6].

Таким чином, у структурі відходів України найбільша питома вага припадає на гірничопромислові відходи — 88 %, на інші галузі — близько 10 %, побутові відходи — близько 2 %. Основними джерелами утворення багатотонних промислових відходів у країні є понад 3,5 тис. підприємств добувної, переробної, металургійної та хімічної промисловості. Близько 95 % загального обсягу гірничих відходів утворюються на 22 гірничодобувних підприємствах країни (близько 1 млрд т відходів щорічно). На 125 металургійних підприємствах утворюється понад 20 млн т шлаків, зокрема, в Луганській області — 8,2 %, Дніпропетровській — 38,7 %, Донецькій — 42,4 %, Запорізькій — 9,1 %. Потужними джерелами утворення золошлакових відходів є теплові електростанції. Відходи 25 величезних електростанцій сягають 13,4 млн т. Також в Україні діють 25 вугледобувних та вуглезбагачувальних об'єднань, на яких утворюється близько 81,3 млн т відходів [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження суспільних відносин у сфері господарювання посідають провідне місце у роботах науковців усіх напрямків права, а саме: О. Вінника, Д. Задихайла, В. Мамутова, О. Подцерковного, В. Устименка, В. Щербини та ін. Проте зазначенні науковці при опрацюванні цих питань не розглядали їх у контексті системи поводження з відходами.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження системи суспільних відносин у сфері поводження з відходами, зокрема, при здійсненні господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу. У продовження цієї теми необхідно відзначити, що протягом останніх десятиріч в Україні активно поширюється процес

накопичення значного обсягу непридатних або заборонених пестицидів та інших отрутохімікатів, які є небезпечними для здоров'я населення і загрожують довкіллю, перш за все тому, що умови їх зберігання найчастіше не відповідають чинним стандартам. За даними інвентаризації, проведеної протягом 2005–2010 рр., у країні накопичено близько 20 тис. т таких речовин [8].

Отже, в умовах прогресуючого забруднення природного середовища проблема утворення відходів виробництва і екологічно безпечного поводження з ними набула в Україні особливої гостроти. Це зумовлено порівняно високими питомими і абсолютними показниками утворення відходів, ресурсномісткою структурою промислового виробництва, застарілими технологіями та основними фондами, які використовуються.

Узагалі-то, відповідно до ст. 1 Закону України «Про відходи» відходи — це будь-які речовини, матеріали та предмети, які утворюються у процесі людської діяльності та не використовуються в подальшому за місцем виникнення чи виявлення і від яких їх власник повинен позбавитися шляхом утилізації чи видалення. У цьому визначенні йдеться про утилізацію, що передбачає використання відходів як матеріальних та енергетичних ресурсів.

На погляд фахівців, відходи бувають виробничі, промислові, виробничого споживання, побутові, сільськогосподарські та будівничі. Крім того, відходи поділяються на тверді, рідкі та газоподібні; розрізняють мінеральні та органічні відходи. Залежно від домінування хімічних сполук розрізняють силікатні, карбонатні, вапнякові, гіпсові, залізовмісні, цинкові [9]. При цьому законодавець у ст. 1 Закону України «Про відходи» відрізняє: 1) небезпечні відходи — відходи, що мають такі фізичні, хімічні, біологічні чи інші небезпечні властивості, які створюють або можуть створити значну небезпеку для навколишнього природного середовища і здоров'я людини та які потребують спеціальних методів і засобів поводження з ними; 2) відходи тваринного походження — загиблі тварини, відходи, що утворилися внаслідок виготовлення продукції із тваринної сировини, непридатної для споживання людиною і твариною, а також підлягають обов'язковій утилізації, крім продуктів метаболізму, що використовуються для виробництва біогазу або органічних добрив; 3) побутові відходи — відходи, що утворюються в процесі життя і діяльності людини в житлових та нежитлових будинках (тверді, великогабаритні, ремонтні, рідкі, крім відходів, пов'язаних з виробничою діяльністю підприємств) і не використовуються за місцем їх накопичення; 4) тверді відходи — залишки речовин, матеріалів, предметів, виробів, товарів, продукції, що не можуть у подальшому використовуватися за призначенням; 5) рідкі відходи — побутові відходи, що утворюються у будинку за відсутності централізованого водопостачання та каналізації і зберігаються у вигрібних ямах.

У свою чергу, за окремими джерелами, під поняттям «побутові відходи» можна розуміти всі відходи сфери споживання, які виникають у житлових кварталах, організаціях та установах, торгових підприємствах, відходи опалювальних установок у житлових будинках, сміття з вулиць, будівельних майданчиків, споруд, що ремонтуються [10]. Крім того, заслуговують на окрему класифікацію тверді промислові відходи за такими ознаками: за галузями промисловості (відходи паливної, металургійної, хімічної та інших галузей); за конкретними виробництвами (відходи сіркокислотного, содового, фосфорокислотного та інших виробництв); за агрегатним станом (тверді, рідкі, газоподібні); за горінням (горючі та негорючі); за методами перероблення; за можливостями перероблення (вторинні матеріальні ресурси), що переробляються або плануються надалі переробляться, і відходи, що на даному етапі розвитку економіки переробляти недоцільно; за рівнем небезпеки (промислові відходи поділяються на чотири класи небезпеки).

Класи небезпеки відходів: перший — надзвичайно небезпечні; другий — високонебезпечні; третій — помірно небезпечні; четвертий — малонебезпечні.

Клас небезпеки відходів встановлюється залежно від вмісту в них високотоксичних речовин розрахунковим методом або згідно з переліком відходів, наведених у Державному класифікаторі відходів. На всі види відходів розробляється технічний паспорт згідно з Міждержавним стандартом ДСТУ-2195-93, дія якого поширюється на 10 країн СНД.

До категорії відходів належать також непридатна до експлуатації продукція, вироби, медичні препарати, які втратили свої споживчі властивості і в яких містяться певні хімічні та біологічні компоненти, що потребують небезпечного видалення. Зазначена категорія належить до відходів споживання, серед яких окремо виділяють побутові відходи. Побутові відходи можуть бути твердими та рідинними. Твердими є відходи, що утворюються в процесі життєдіяльності людини і накопичуються у житлових будинках, закладах соціальної сфери (харчові відходи, предмети домашнього вжитку, сміття, опале листя, макулатура, скло, метал, полімерні матеріали тощо) і не мають подальшого використання за місцем їх утворення. Рідинні побутові відходи — господарчо-побутові (від миття, прання) та каналізаційні стоки (за винятком промислових) за відсутності централізованого водовідведення. Крім того, останнім часом все більшого поширення набуває забруднення довкілля одноразовим посудом, що виробляють переважно з полістиролу. Переробити його досить складно, тому вартість вторинного полістиролу майже не відрізняється від первинного [11].

Систематизований перелік відходів та кодів, що закріплюються за ними, міститься у Державному класифікаторі відходів, який ведеться з метою на-

дання різнобічної та обґрунтованої інформації про відходи. Відповідно до Державного класифікатора України «Класифікатор відходів» ДК 005 — 96, затвердженого наказом Держстандарту України від 29 лютого 1996 р., до відходів виробництва належать: залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо, які утворені в процесі виробництва продукції і втратили свої споживчі властивості; супутні гірничі породи та залишкові продукти (шлам, пил, відсіви тощо); новоутворені речовини та їх суміші, що не є метою даного виробництва (шлак, зола, кубові залишки, інші тверді утворення, а також рідини та аерозолі); залишкові продукти сільськогосподарського виробництва (у тому числі тваринництва), лісівництва; бракована, некондиційна продукція чи забруднена небезпечними речовинами і не придатна до використання.

Із змісту Закону України «Про відходи» стає зрозумілим, що різноманітні відходи промисловості, наприклад шлаки, та відходи промислового сільського господарства, комунально-побутові відходи можуть бути джерелом або сировиною для видобутку чи виробництва альтернативних видів палива. Крім того, відходи одного виробництва можуть використовуватися як сировина для іншого.

Зважаючи на динамічність умов господарювання та багатокритеріальність чинників впливу на процес поводження підприємств із відходами, актуальним стає питання уточнення та інтерпретації складових зовнішнього середовища, які впливають на процес поводження з відходами як основу сталого розвитку економіки [12]. У цьому контексті (ст. 1 Закону України «Про відходи») під поняттям «поводження з відходами» слід розуміти дії, спрямовані на запобігання утворенню відходів, їх збирання, перевезення, зберігання, оброблення, утилізацію, видалення, знешкодження та захоронення, включаючи контроль за цими операціями та нагляд за місцями видалення.

Отже, поняття *«поводження з відходами» включає окремі цикли, що в цілому складають комплекс видів господарської діяльності, а саме господарської діяльності поводження з відходами.* Таким чином, *кожен окремий цикл є окремим видом господарської діяльності у сфері поводження з відходами.*

Кожен окремий цикл чітко регламентовано у ст. 1 Закону України «Про відходи». Це: 1) *збирання відходів* — діяльність, пов'язана з вилученням, накопиченням і розміщенням відходів у спеціально відведених місцях чи об'єктах, включаючи сортування відходів з метою подальшої утилізації чи видалення; 2) *зберігання відходів* — тимчасове розміщення відходів у спеціально відведених місцях чи об'єктах (до їх утилізації чи видалення); 3) *оброблення (перероблення) відходів* — здійснення будь-яких технологічних операцій, пов'язаних із зміною фізичних, хімічних чи біологічних властивостей відходів, з метою підготовки їх до екологічно безпечного зберігання, перевезення, утилізації чи видалення; 4) *перевезення відходів* — транспортування

відходів від місць їх утворення або зберігання до місць чи об'єктів оброблення, утилізації чи видалення; 5) *транскордонне перевезення відходів* — транспортування відходів з території або через територію України на територію або через територію іншої держави; 6) *утилізація відходів* — використання відходів як вторинних матеріальних чи енергетичних ресурсів; 7) *видалення відходів* — здійснення операцій з відходами, що не призводять до їх утилізації; 8) *знешкодження відходів* — зменшення чи усунення небезпечності відходів шляхом механічного, фізико-хімічного чи біологічного оброблення; 9) *захоронення відходів* — остаточне розміщення відходів при їх видаленні у спеціально відведених місцях чи на об'єктах таким чином, аби довгостроковий шкідливий вплив відходів на навколишнє природне середовище та здоров'я людини не перевищував установлених нормативів.

Утворення відходів у їх виробника (фізичної або юридичної особи, діяльність якої призводить до утворення відходів) можливе лише за наявності лімітів на їх утворення. Збирання відходів — це діяльність, пов'язана з вилученням, накопиченням та розміщенням відходів у спеціально відведених місцях чи об'єктах, включаючи сортування відходів з метою подальшої утилізації чи видалення.

До поводження з відходами входять також дії щодо їх використання, тобто застосування відходів у процесі здійснення господарської діяльності для виробництва продукції, товарів, отримання енергії та усунення їх небезпечності, а саме: оброблення, видалення, утилізація та знешкодження відходів. Оброблення (перероблення) відходів — це здійснення будь-яких технологічних операцій, пов'язаних зі зміною фізичних, хімічних чи біологічних властивостей відходів із метою підготовки їх до екологічно безпечного зберігання, перевезення, утилізації чи видалення. Утилізація відходів — використання відходів як вторинних матеріальних чи енергетичних ресурсів. Видалення відходів — здійснення операцій з відходами, що не призводять до їх утилізації. Знешкодження відходів — зменшення чи усунення небезпечності відходів шляхом механічного, фізико-хімічного чи біологічного оброблення.

Розміщення відходів допускається лише за наявності спеціального дозволу на визначених місцевими радами територіях у межах установлених лімітів з додержанням санітарних і екологічних норм та у спосіб, що забезпечує можливість їх подальшого використання як вторинної сировини і безпеку для навколишнього природного середовища та здоров'я людей.

Перевезенням відходів є їх транспортування від місць їх утворення або зберігання до місць чи об'єктів оброблення, утилізації чи видалення. Транскордонне перевезення відходів — транспортування відходів з території, на або через територію України, на територію або через територію іншої держави.

Дуже важливу роль у справі охорони навколишнього природного середовища відіграють вимоги, що ставляться до суб'єктів, у сфері поводження з відходами, встановлення заходів запобігання утворенню відходів, визначення окремих вимог щодо поводження з небезпечними відходами тощо. Закон України «Про відходи» окремо висуває вимоги до громадян України, іноземців, а також до суб'єктів господарської діяльності у сфері поводження з відходами. До обов'язків останніх відповідно до ст. 17 цього Закону входить: запобігати утворенню та зменшувати обсяги утворення відходів; забезпечувати приймання та утилізацію використаних пакувальних матеріалів і тари, в яких знаходилася продукція цих підприємств; визначати склад і властивості відходів, що утворюються, а також за погодженням із спеціально уповноваженими органами виконавчої влади у сфері поводження з відходами ступінь їх небезпечності для навколишнього природного середовища та здоров'я людини; виявляти і вести первинний поточний облік кількості, типу і складу відходів, що утворюються, і подавати щодо них статистичну звітність; забезпечувати повне збирання, належне зберігання та недопущення знищення і псування відходів, для утилізації яких в Україні існує відповідна технологія; брати участь у будівництві об'єктів поводження з відходами; здійснювати відповідні заходи для максимальної утилізації відходів; не допускати змішування відходів, якщо це не передбачено існуючою технологією; не допускати зберігання та видалення відходів у несанкціонованих місцях чи об'єктах; здійснювати контроль за станом місць чи об'єктів розміщення власних відходів; своєчасно в установленому порядку вносити плату за розміщення відходів; надавати місцевим органам виконавчої влади і органами місцевого самоврядування та іншим відповідним органам інформацію про відходи та пов'язану з ними діяльність, у тому числі про випадки несанкціонованого потрапляння відходів у навколишнє природне середовище та вжиті щодо цього заходи; призначати відповідальних осіб у сфері поводження з відходами; забезпечувати розроблення в установленому порядку та виконання планів організації роботи у сфері поводження з відходами; при плануванні будівництва або реконструкції об'єкта поводження з відходами мати дозвіл на виконання цих дій відповідно до законодавства про містобудування, виконувати інші обов'язки, передбачені законодавством щодо запобігання забрудненню навколишнього природного середовища відходами.

Причинами, що призвели до гостроти проблеми поводження з відходами в Україні, можна вважати: нерозвиненість інфраструктури та недостатній технологічний розвиток як базових галузей промисловості, так і сфери поводження з відходами; неефективність засобів державного регулювання у цій сфері; недостатню ефективність державної економічної політики у сфері поводження з відходами та відсутність дієвих економічних стимулів

до розв'язання проблеми відходів. Ліміти на утворення і розміщення відходів не стали справжнім важелем для мінімізації відходів, а платежі за їх розміщення не забезпечили акумуляцію коштів, достатніх для розв'язання цієї проблеми. Причинами критичного стану проблеми відходів є: довготривале ставлення до проблеми відходів як до другорядної та недооцінювання її складності, масштабів і специфіки у ході проведення економічних реформ; застарілі технології в базових галузях економіки; відсутність контролю матеріального балансу виробництва, ігнорування завдань інтегрованого підходу до управління ресурсами і утворення та використання відходів; непослідовність державної політики при вирішенні проблеми відходів, недостатність урядових ініціатив щодо розвитку відповідного законодавства і формування інвестиційно привабливого середовища; відсутність моніторингу і контролю потоків відходів у процесі відслідковування життєвого циклу продуктів: від сировинного циклу до використання (чи остаточного видалення); неадекватність діючого організаційно-економічного механізму поводження з відходами завданням фінансового розвитку і бюджетного планування сектора відходів; відсутність дієвих економічних важелів заохочення підприємств до утилізації відходів; недостатня ефективність управління у сфері поводження з відходами та її незабезпеченість кваліфікованими фахівцями.

До цього додаються: недостатність зусиль із боку місцевих органів влади щодо налагодження системи збирання і заготівлі вторинної сировини; відсутність адресної прив'язки законодавчих вимог щодо забезпечення повноти збирання, належного зберігання та недопущення знищення і псування відходів як вторинної сировини; недосконаліть схем санітарного очищення населених пунктів (у процесі якого змішуються різні види відходів); установлення нормативів плати за розміщення відходів без урахування їх ресурсної цінності тощо.

Здійснення окремих видів господарської діяльності у сфері поводження з відходами, а саме: збирання, зберігання, оброблення (перероблення); перевезення відходів; транскордонне перевезення відходів; утилізація; видалення; знешкодження; захоронення, залежить від правового режиму конкретного виду відходів.

Висновки. На цей час відходи є повноправним об'єктом економіко-правового обігу. Проте така ситуація має суперечливий характер. З одного боку, навколо відходів формується складна система правових відносин, а з другого — не всім із цих відносин та їх особливостям приділяється належна увага з боку юридичної науки. Це призводить до невпорядкованого функціонування системи поводження з відходами, відсутності належної координації у цілісній господарсько-правовій системі.

Статика системи поводження з відходами характеризується, *по-перше,* наявністю на ринку: 1) суб'єктів господарювання, що займаються збиранням відходів, їх зберіганням, обробленням (переробленням), перевезення відходів, у тому числі транскордонним перевезенням відходів, утилізацією, видаленням, знешкодженням, захороненням відходів; 2) суб'єктів організаційно-господарських повноважень, що здійснюють свої повноваження стосовно здійснення господарсько-правового регулювання цих процесів; 3) осіб, що утворюють відходи.

По-друге, наявністю специфічного об'єкта майнових прав, що потребує особливої уваги, — відходів.

По-третє, системою державного регулювання з метою захисту публічних інтересів, а саме забезпечення прав громадян на екологічну безпеку.

Динаміка системи поводження з відходами характеризується розмежуванням на основні етапи: *збирання відходів, зберігання відходів, оброблення (перероблення) відходів*, *перевезення відходів, у тому числі транскордонне перевезення відходів, утилізація відходів, видалення відходів, знешкодження відходів, захоронення відходів*.

Серед основних правових проблем системи поводження з відходами слід звернути увагу на такі, як розроблення науково обґрунтованого визначення загального правового режиму обігу відходів; визначення правових режимів відходів залежно від їх груп за різними властивостями, у тому числі небезпечністю; створення правового поля для нормального функціонування видів діяльності, пов'язаних з обігом відходів; удосконалення системи державного регулювання обігу відходів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Національна екологічна політика України: загальні оцінки і ключові рекомендації / Френсіс О'Доннелл та ін. — К.: ВАІТЕ. — 38 с.
2. Віннічук Ю. В Україні 54 мільйони кубометрів сміття / Ю. Віннічук // Екон. правда. — 2012. — 6 черв.
3. Національна екологічна політика України: загальні оцінки і ключові рекомендації / Френсіс О'Доннелл та ін. — К.: ВАІТЕ. — 38 с.
4. Сміття стане «дорогим задоволенням» // Україна комунальна. — 2012. — 20 черв.
5. Метлова Л. П. Теорія та практика поводження з відходами (на прикладі Донецької області): монографія / Л. П. Метлова. — Донецьк, НАН України. Ін-т економіки промисловості, 2004. — 168 с.
6. Карпищенко А. И. Ресайклинг как резерв энергосбережения / А. И. Карпищенко, В.В. Черненко, Г.А. Боровик // Методы решения экологических проблем (Выпуск №2): монография / под ред. Л.Г. Мельника, В.В. Сабадаша. — Сумы: Университет. книга, 2005. — С. 467- 476.

7. Боронос В. М. Еколого-економічна ефективність утилізації відходів промислових підприємств / В. М. Боронос, І. В. Марчук // Вісн. СумДУ. Сер. Економіка. — 2007. — № 2. — С 5- 17; Мусієнко М. М. Екологія. Охорона природи / М. М. Мусієнко, В. В. Серебряков // Словник-довідник. — К.: Знання, 2007. — 624 с.
8. Хижнякова Н. О. Екологічне управління в сфері поводження з непридатними та забороненими до використання хімічними засобами захисту рослин / Н. О. Хижнякова, В. Т. Чабаненко, О. О. Карпенко // Економ. інновації. — 2011. — Вип. 44. — С. 315 — 327.
9. Метлова Л. П. Теорія та практика поводження з відходами (на прикладі Донецької області): монографія / Л. П. Метлова. — Донецьк: НАН України. Ін-т економіки промисловості, 2004. — 168 с.
10. Сытник К. М. Словарь-справочник по экологии / К. М Сытник, А. В. Брайон, А. В. Гордецкий и др. — К.: Наук. думка, 1994. — 664 с.
11. Мікульонок І. О. Основні методи і шляхи використання полімервмісних відходів / І. О. Мікульонок, Г. Л. Рябцев // Наук. вісті НТУУ «КПІ». — 2001. — № 2. — С. 135-14
12. Гринів Л. С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: монографія / Л. С. Гринів. — Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2001. — 240 с.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ОБРАЩЕНИЕМ С ОТХОДАМИ

Гончаров А. А.

Статья посвящена выяснению и правовой характеристике круга общественных отношений, которые возникают в процессе осуществления хозяйственной деятельности, связанной с обращением с отходами.

Ключевые слова: *хозяйственная деятельность, связанная с обращением с отходами, утилизация отходов, опасные отходы.*

ECONOMIC AND LEGAL DESCRIPTION OF PUBLIC RELATIONS ASSOCIATED WITH WASTE MANAGEMENT

Goncharov A. A.

The article is devoted to clarifying the legal characterization of the circle and the social relations that arise in the course of economic activities related to waste management.

Key words*: economic activities related to waste management, waste management, hazardous waste.*

УДК 346:796-799

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ СПОРТИВНИХ ВІДНОСИН: ЗАВДАННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

***Л. І. Заїченко**, здобувач, інспектор відділу аспірантури та докторантури*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Статтю присвячено проблемі комерціалізації спортивних відносин в Україні. Запропоновано створення спортивних клубів як суб'єктів організаційної діяльності спортсменів-професіоналів.

***Ключові слова**: комерціалізація, професійний спорт, спортивні організації.*

Постановка проблеми. Спорт є органічною частиною фізичної культури, особливою сферою виявлення та уніфікованого порівняння досягнень людей у певних видах фізичних вправ, технічної, інтелектуальної та іншої підготовки шляхом змагальної діяльності.

Виходячи з цього, стає зрозумілим, що соціальна цінність спорту визначається його дійовим стимулюючим впливом на поширення фізичної культури серед різних верств населення. Тому держава повинна фінансувати, стимулювати та приділяти значну увагу розвитку фізичної культури і спорту серед населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначені питання залишаються поки що недостатньо розкритими, незважаючи на їх актуальність. Разом із тим окремих аспектів названої проблематики торкаються у своїх працях, зокрема, О. Заярний [1] та С. Васильев [2].

Формування цілей. Метою статті є визначення сучасного стану комерціалізації відносин фізичної культури і спорту та завдань їх господарсько-правового регулювання.

Виклад основного матеріалу. Спорт є невід'ємною частиною суспільного життя, запорукою здорового розвитку молоді та людства в цілому, органічною складовою фізичної культури, особливою сферою самореалізації людей через досягнення в окремих видах фізичних вправ, технічної, інтелектуальної та іншої підготовки шляхом змагальної діяльності.

У ст. 4 Закону України від 24 грудня 1993 р. «Про фізичну культуру і спорт» йдеться про активне впровадження державної політики у сфері фізичної куль-

© Заїченко Л. І., 2013

тури і спорту [1]. У цьому контексті слід зазначити, по-перше, що фізична культура і спорт та відповідні суспільні відносини є об'єктом політики держави, що ставить їх суспільно-політичне значення на рівень об'єктів законодавчого регулювання. Отже, необхідно чітко розрізняти внутрішній склад відповідних суспільних відносин, адже їх правове регулювання має ґрунтуватися на застосуванні низки загальних та спеціальних правових засобів, спрямованих саме на ті чи інші елементи таких відносин. У цьому сенсі має бути визначена систематика та класифікація відносин у сфері фізичної культури і спорту за їх природою, змістом, спрямованістю, а на підставі цього — розбудовано відповідно склади правовідносин, включаючи їх суб'єктів, об'єкти, юридичні факти тощо.

Розвиток фізкультурно-оздоровчої індустрії передбачає створення та підтримання різноманітних спортивних закладів, таких як стадіони, спортивні табори, а також виробництво та використання спортивного інвентарю: тренажери, спеціальний одяг для занять спортом та відповідних видів послуг, що пов'язані зі спортивною діяльністю. Приклад з «Евро-2012» наочно свідчить про активізацію будівельного ринку, стимулювання розвитку транспортної та готельної мереж. Таким чином, розвиток фізичної культури і спорту може в окремих випадках виступати як мультиплікатор економічного розвитку.

У межах предмета регулювання спортивного права можна виділити декілька типів правовідносин, що складаються у процесі реалізації громадянами прав на заняття спортом, формуваня спортивних організацій, проведення фізкультурно-оздоровчих та спортивних заходів, а саме:

– правовідносини щодо створення і функціонування спортивних та фізкультурних організацій;

– правовідносини, пов'язані з розробленням, запровадженням та застосуванням внутрішніх спортивних регламентів, правил та процедур;

– правовідносини щодо здійснення державного контролю за дотриманням установлених нормативних приписів у галузі спорту та застосування передбачених санкцій;

– відносини реалізації фізкультури і спортивної діяльності на громадських та господарсько-правових засадах;

– відносини, пов'язані із участю спортсменів у спортивних заходах та спортивних організаціях;

– відносини, пов'язані з державним фінансуванням спортивної та фізкультурної діяльності з огляду на їх суттєве публічне значення.

Спираючись на юридичні підстави виникнення спортивних правовідносин, суб'єктний склад цих відносин, спосіб взаємодії між ними, можна припустити, що і метод правового регулювання спортивного права має комплексний характер. Таким чином, до природи методу правового регулювання спортив-

них відносин повинні включатися як імперативні, так і диспозитивні способи та прийоми впливу норм права на певні правовідносини. Цей характер у свою чергу визначається складним комплексом приватних і публічних інтересів, що досить сильно пов'язані і зумовлюють одне одного у сфері спорту. Таке розуміння методу правового регулювання спортивного права забезпечує можливість об'єднання різного за природою нормативного матеріалу в єдиній системі, включаючи владні приписи органів держави щодо організації та проведення спортивних заходів, і в той же час встановлення сфери договірних відносин там, де такі правові засади підлягають застосуванню.

Закон України «Про фізичну культуру і спорт» фактично є єдиним джерелом законодавчого регулювання фізкультурно-спортивних відносин в Україні за умови, що всі інші нормативно-правові акти повинні бути з ним змістовно узгодженими. Слід зазначити, що він був прийнятий у 1994 р., але від того часу постійно вдосконалювався. Особливих змін він зазнав у 1999, 2000, 2001, 2004, 2005, 2006, 2007, 2009, 2010 та 2011 роках, що у свою чергу свідчить про високу суспільну актуальність сфери відносин фізкультури і спорту, а також про усвідомлення цього законодавцем та прагнення постійно вдосконалювати законодавчу базу.

Цікаво, що цей Закон структурно має загальну частину (положення), яка містить термінологію, засади державної політики у сфері фізичної культури і спорту та джерела законодавчого регулювання тощо, а також, умовно, особливу частину, що передбачає, зокрема, визначення кола суб'єктів сфери фізичної культури і спорту, змістовно відокремлює відносини фізичної культури від спорту, питання організації, фінансування, міжнародного співробітництва у сфері фізичної культури і спорту тощо.

Таким чином, цей напрямок подальшого розвитку законодавства у фізкультурно-спортивній сфері не є випадковим. Усі інші відносини у цій сфері логічно можуть бути врегульованими шляхом прийняття указів Президента, постанов Кабінету Міністрів України тощо.

Аналіз законодавства у названій сфері свідчить про наявність досить масштабного конгломерату правових норм, зокрема, внутрішніх правил, положень, які цілком не належать до жодного із механізмів правового регулювання: господарського, конституційного, адміністративного, трудового та цивільного права. Так, предметом регулювання деяких із них є, наприклад, правила прийому до спортивних клубів та федерацій, регламенти спортивних змагань, правила прийому до спортивних клубів та федерацій, регламенти спортивних змагань, правила трансферу гравців, антидопінгове законодавство, законодавство про спортивні третейські суди тощо. Особливість таких норм полягає у встановлені спеціальних вимог до спортивних клубів, професійних спортсменів та ін.

Наразі у спортивне середовище запроваджується модель ринкових відносин, допускаючи тим самим професіоналізацію спорту в плані не тільки досягнень, а й організації спорту, що в свою чергу зумовлює комплексність галузі спортивного права і безперечно має бути враховано при побудові правового регулювання спортивних відносин [3]. Систематика спортивних відносин передбачає з'ясування особливостей їх суб'єктного складу.

Постає логічне питання щодо визначення суб'єкта господарювання у спортивній діяльності. Отже, згідно зі ст. 55 Господарського кодексу України суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством. За цією статтею існують два види суб'єкта господарювання: господарські організаці та громадяни України, іноземці та особи без громадянства. Спортивна діяльність, отже, може здійснюватись у повному обсязі у межах створеної господарської організації, але також за зусиль фізичної особи-підприємця.

Стосовно правосуб'єктності суб'єктів спортивної діяльності слід зазначити, що дослідження положень статей 9–25 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» вказує на переважно виключний характер спортивної діяльності для закладів фізичної культури і спорту, у тому числі спортивних клубів, дитячо-юнацьких спортивних шкіл, спеціалізованих навчальних закладів спортивного профілю, спортивних арбітражних судів, шкіл вищої спортивної майстерності, центрів олімпійської підготовки тощо. Разом із тим деяким категоріям суб'єктів спортивного права закон надає право здійснювати суміжні види господарської діяльності, а саме: надавати послуги населенню з профілактики окремих видів захворювань, професійної реабілітації, організації і проведення культурно-масових заходів із залученням професійних спортсменів, інструкторів, тренерів та ін. Однак за правилами статей 55, 88 Господарського кодексу України, статей 84, 116 Цивільного кодексу України як основний, так і додаткові види діяльності суб'єктів спортивного права повинні обов'язково визначатися в їх статутах (положеннях). Поряд із цим законодавство України та більшості держав Європейського Союзу допускає надання суб'єктами господарювання, які не є суб'єктами спортивного права, окремих спортивно-фізкультурних послуг, котрі закон не визнає виключним видом діяльності. Йдеться про створення груп оздоровлення на підприємствах, в установах, організаціях, проведення аматорських змагань, організацію і проведення на місцевому рівні загальнооздоровчих, спортивних заходів тощо.

Таким чином, законодавець не пішов шляхом типізації суб'єктів спортивної і фізкультурної діяльності з позицій існуючих у господарському і цивільному законодавстві видів юридичних осіб та їх організаційно-правових форм, а обрав казуїстичний підхід перерахування усіх суб'єктів за предметними особливостями їх діяльності у сфері фізкультури і спорту. Очевидно, що в інтересах правового регулювання слід органічно поєднати обидва підходи, хоча проблемою звичайно є формула оптимальності такого поєднання. Слід, однак, зазначити, що Закон України «Про фізичну культуру і спорт» було прийнято на десять років раніше, ніж Господарський та Цивільний кодекси України, і тому його модернізація є вкрай актуальною. Особливо актуальним видається сегмент господарсько-правового регулювання. У цьому сенсі слід погодитися із думкою Д. Задихайла, за якою саме господарсько-правовому законодавству притаманна надмета — органічно об'єднати в єдиному правовому механізмі забезпечення ефективності господарювання за рахунок використання в ньому таких різнорідних правових засобів, що слугують досягненню відповідно різних за природою суспільних інтересів.[4, с. 178].

Ключова діюча особа сфери фізичної культури і спорту — спортивна організація в контексті цивільно-правового регулювання як юридична особа має відокремлене майно, може від свого імені набувати майнові та особисті немайнові права і мати обов'язки, бути позивачем і відповідачем у суді тощо. Як юридична особа спортивна організація може бути створена як громадська організація, що згідно зі ст. 1 Закону України «Про громадські об'єднання» є громадським об'єднанням, засновниками та членами якого виступають фізичні особи [5].

Ці організації — громадські або господарські — можуть об'єднуватись у спортивні федерації. Разом із тим послуги у сфері спорту і фізичної культури можуть набувати комерційного характеру, бути об'єктом підприємницької діяльності, а отже, передбачати створення суб'єктів спортивної і фізкультурної діяльності у формі господарських організацій в різних організаційно-правових формах, що можуть створюватись у формі підприємств, заснованих на різних формах власності, унітарних чи корпоративних засадах.

Таким чином, на нашу думку, основними суб'єктами сфери фізичної культури і спорту мають стати спортивні клуби, що можуть бути за своєю організаційно-правовою формою підприємствами або громадськими організаціями в частині здійснення ними комерційної діяльності, комерціалізації спортивних послуг. Окреме місце в системі суб'єктів спортивної і фізкультурної діяльності посідає спортсмен-професіонал, який, на наш погляд, має реалізовувати свою професійну правоздатність у формі приватного підприємця. Спортсмен також може мати трудові відносини з тренерами, лікарями тощо, а також надавати відповідні спортивні послуги. Слід наголосити, що значна

частина відносин у сфері спорту і фізичної культури являє собою суцільну прогалину в національному законодавстві. У той же час здійснення спортивної і фізкультурної діяльності отримало дуже глибоку диференціацію відповідно до її умов, видів послуг, суб'єктного складу тощо.

Для ведення професійної діяльності логічно передбачити необхідність створення спортивних клубів, які є суб'єктом організації діяльності спортсменів-професіоналів, статути котрих передбачають той чи інший вид діяльності відповідно до рішень його засновників. Значною частиною діяльності такого клубу є здійснення саме комерційної діяльності або спортивної діяльності з метою отримання прибутку. У свою чергу спортивний клуб діє відповідно до Закону України «Про фізичну культуру і спорт», інших законодавчих актів, статутних вимог Спортивної студентської спілки України, Міжнародної федерації університетського спорту, а також до свого статуту, що спрямований на виконання соціально важливих функцій, Спортивний клуб є юридичною особою, має свою печатку, штамп із своїм найменуванням, розрахунковий рахунок у банківських установах, може мати на правах власності відокремлене майно, основні та оборотні фонди.

Цікавим є той факт, що у ст.38 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» йдеться про професійний спорт, який є комерційним напрямком діяльності у спорті, пов'язаним з підготовкою та проведенням видовищних спортивних заходів на високому рівні з метою отримання прибутку. Діяльність, що проводиться спортсменами-професіоналами, є основним джерелом їх доходів, що відповідає цьому Закону, Кодексу законів про працю України, Господарського кодексу та інших нормативно-правових актів тощо. У тій самій статті міститься визначення спортсмена-професіонала: він набуває такого статусу з моменту укладення контракту з відповідними суб'єктами сфери фізичної культури і спорту про участь у змаганнях серед спортсменів-професіоналів [6].

Висновки. Комерціалізація спортивних відносин полягає в реалізації спортивної діяльності на громадських та господарсько-правових засадах, тобто завдяки відносинам, що пов'язані із участю спортсменів у спортивних заходах і спортивних організаціях, а також з державним фінансуванням спортивної і фізкультурної діяльності з огляду на їх суттєве публічне значення.

Законодавець, на жаль, пішов не шляхом типізації суб'єктів спортивної і фізкультурної діяльності з позицій існуючих у господарському та цивільному законодавстві видів юридичних осіб та їх організаційно-правових форм, а обрав казуїстичний підхід перелічення усіх суб'єктів за предметними особливостями їх діяльності у сфері фізкультури і спорту, що ускладнює правову врегульованість відносин у цій сфері.

Стаття 38 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» вказує на професійний спорт, який є комерційним напрямком діяльності у спорті, пов'язаним з підготовкою та проведенням видовищних спортивних заходів на високому рівні з метою отримання прибутку. Ця діяльність є основним джерелом прибутку спортсменів-професіоналів. Відповідно спортсмен-професіонал: набуває такого статусу з моменту укладення контракту з відповідними суб'єктами сфери фізичної культури і спорту про участь у змаганнях серед спортсменів-професіоналів, що створені засновниками (інвесторами) — суб'єктами приватного і публічного права або унітарними підприємствами, що засновані відповідними спортивними громадськими організаціями.

ЛІТЕРАТУРА

1. Заярний О. Суб'єкти спортивних правовідносин /О. Заярний // Юрид. вісн. України. — 2011. — № 52. — С. 110.
2. Васильев С. В. Особенности трудового договора профессиональных спортсменов и рассмотрение споров в области профессионального спорта: автореф. дис. … канд. юрид. наук: 12.00.05 / С.В. Васильев. — М., 2006.
3. Про фізичну культуру і спорт : Закону України // Відом. Верхов. Ради України. — 2008. — № 3808-XII. — Ст. 4.
4. Чередник Р. В. Становлення спортивного права як комплексної галузі в правовій системі України [Електронний ресурс] / Р.В. Чередник. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/App/2011_42/Cherednik.pdf
5. Задихайло Д. В. Економічна система як органічний об'єкт законодавчого забезпечення / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук України. — 2012. — № 4 (71). — С. 214, 215.
6. Про громадські об'єднання : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 2013. — № 1. С. 1.
7. Про фізичну культуру і спорт : Закону України // Відом.Верхов. Ради України. — 2008. — № 3808-XII. — Ст. 38.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ СПОРТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ: ЗАДАЧИ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Заиченко Л. И.

Статья посвящена проблеме коммерциализации спортивных отношений в Украине. Предложено создавать спортивные клубы как субъекты организационной деятельности спортсменов-профессионалов.

Ключевые слова: *коммерциализация, профессиональный спорт, спортивные организации.*

COMMERCIALIZATION OF SPORTING RELATIONS: TASK OF KHOZYAYSTVENNO-PRAVOVOGO PROVIDING

Zaichenko L. I.

The article is devoted to the problem of commercialization of sports relations in Ukraine. Proposed creation of sports clubs, as subjects of the organizational activities of professional athletes.

Key words: *commercialization, professional sport, sports organizations.*

УДК 346.543

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПАЙОВИХ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ

К. Ю. Князєва, *збодувачка*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»,
директор юридичного департаменту АТ «У.П.Е.К.»

Досліджено аспекти господарсько-правового забезпечення діяльності пайових венчурних інвестиційних фондів (ПВІФ). Висвітлено особливості створення ПВІФ, формування активів та господарсько-правові принципи взаємодії з компанією з управління активами. Розглянуто господарсько-правові передумови економічної привабливості ПВІФ як одного з найефективніших механізмів інвестування.

Ключові слова: *інститут спільного інвестування, пайовий інвестиційний фонд, венчурний фонд, компанія з управління активами.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах Україна дедалі активізує інвестиційні процеси. Структурне і якісне оновлення виробництва та створення ринкової інфраструктури відбуваються майже повністю шляхом і за рахунок інвестування. Інвестиційна політика держави тісно пов'язана із інноваційною політикою. Пошук інновацій стає пошуком можливостей економічного піднесення на оновленій технологічній базі.

Інтеграція науки з виробництвом потребує дуже великих витрат, які часто пов'язані з великим ризиком. Актуальною стає діяльність таких професійних

© Князєва К. Ю., 2013

інвесторів на ринку цінних паперів, як пайові венчурні інвестиціні фонди (ПВІФ). Будучи найменш законодавчо обмеженими, вони здатні розв'язати проблеми професійного оцінювання ризиків, диверсифікування інвестицій та отримання високих прибутків навіть у ризикових інноваційних інвестиційних проектах [2].

Саме тому правове забезпечення діяльності ПВІФ потребує постійної уваги та поглибленного дослідження, оскільки вони відіграють ключову роль в економіці держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Специфіка господарсько-правового забезпечення діяльності ПВІФ ще не отримала належної уваги в юридичній науковій літературі. Питанням діяльності інститутів спільного інвестування присвячено праці таких правників, як О. Слободян, М. Бєлкін, В. Бутузов. Науково-теоретичною базою для написання цієї статті стали також роботи таких економістів, як А. Пересада, С. Криниця, Д. Леонов, О. Колесник., С. Науменкова.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення специфіки господарсько-правового забезпечення діяльності ПВІФ.

Виклад основного матеріалу. Враховучи стан економічного потенціалу та обмежені внутрішні інвестиційні можливості, упродовж всього періоду трансформації економіки Українська держава намагається створити сприятливі ринкові умови для розвитку інвестиційної сфери. Тільки за допомогою реальних інвестицій можна забезпечити структурну перебудову народного господарства, науково-технічний прогрес та економічне зростання економіки [6].

Загальні правові, соціальні та економічні умови здійснення інвестиційної діяльності на теренах України встановлено на державному рівні ще у 1991 р. із прийняттям Закону України «Про інвестиційну діяльність». Саме він спрямований на забезпечення рівного захисту прав, інтересів та майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а також на ефективне інвестування економіки України, розвиток міжнародного економічного співробітництва та інтеграції. У 1992 р. Закон України «Про іноземні інвестиції», виходячи із цілей, принципів та положень законів України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та «Про інвестиційну діяльність», визначив особливості режиму іноземних інвестицій на теренах України. Так, закладено правову основу розбудови інвестиційного процесу в Україні.

На сучасному етапі становлення інвестиційної інфраструктури України найбільш привабливою інституційною формою інвестування, яка позбавлена надмірних посередницьких ланок між інвестором та кінцевою інвестицією і має суттєві переваги в оподаткуванні своєї діяльності, стають інститути спільного інвестування (ІСІ) — корпоративні та пайові інвестиційні фонди.

Становлення вітчизняного ринку цінних паперів посприяло зростанню ролі та розвитку діяльності із спільного інвестування.

ІСІ в країнах з розвиненою економікою є одними з найбільш ефективних інструментів акумуляції інвестиційних ресурсів [3].

На сьогодні існують декілька концепцій виникнення інвестиційних фондів. Згідно з першою у Бельгії виник перший інвестиційний фонд у 1822 р., коли було створено перший фонд взаємного інвестування. За другою бітьківщиною інвестиційних фондів є Сполучені Штати Америки, дату їх виникнення пов'язують зі створенням у 1924 р. першого американського пайового фонду — *Massachusetts Investory Trust*. Існує й третя концепція, прихильники якої стверджують, що першим інвестиційним фондом був *Eendragt Maakt Magt*, створений у 1774 р. в Амстердамі [2].

Вітчиняний механізм спільного інвестування було запроваджено Указом Президента України «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» ще в 1994 р., але із плином часу постала необхідність щодо більш широкого визначення поняття ІСІ. Впровадження ІСІ потребувало розроблення комплексу заходів щодо їх ефективної діяльності [10]. Найбільш актуальні питання розвитку ІСІ на етапі їхнього впровадження відображено в «Основних напрямах розвитку фондового ринку України на 2001-2005 роки», відповідно до яких розвиток ІСІ потребував:

– приведення українського законодавства про ІСІ у відповідність із законодавством країн Європейського Співтовариства;

– визначення діяльності з управління активами ІСІ як виключної;

– проведення моніторінгу трансформації (ліквідації, реорганізації, перетворення) інвестиційних фондів та взаємних фондів інвестиційних компаній;

– оперативного реагування на проблеми, які виникатимуть під час такої трансформації;

– здійснення заходів щодо формуання у населення позитивного сприйняття діяльності нових ІСІ [5].

Протягом 1998-2000 рр. закінчився строк діяльності багатьох інвестиційних фондів та взаємних фондів інвестиційних компаній. У 2001 р. ринок спільного інвестування отримав потужний поштовх до розвитку — було прийнятий Закон України від 15 березня 2001 р. № 2299-ІІІ «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» (далі — Закон про ІСІ), а інвестиційні фонди та компанії у свою чергу реорганізувались в ІСІ [7].

Закон про ІСІ визначив принципи організації діяльності інвестиційних фондів в Україні як нових інститутів на фінансовому ринку, що забезпечували б ефективне використання вільних коштів фізичних та юридичних осіб з метою активізації інвестиційних процесів у країні. З того часу роль ІСІ на

фінансовому ринку зростає, що відображається в поширенні діяльності інвестиційних фондів в Україні. Правове поле, сформоване Законом про ІСІ, наразі активно розширюється, що дозволяє вдосконалювати діяльність інвестиційних фондів в Україні.

Господарсько-правове забезпечення діяльності ІСІ (у тому числі ПВІФ) яскраво відображається через використання методів господарського права в її нормативному регулюванні. Так, серед норм, що регулюють діяльність ІСІ, ми бачимо як загальнодозвільні норми (дозволено те, що не заборонено законом), так і зобов'язальні норми (суб'єкти спільного інвестування та контролюючі органи зобов'язані та мають право вчиняти ті дії, що на них покладені законом).

Крім того, Закон про ІСІ втілив такі методи господарського-правового регулювання діяльності ІСІ та встановлення правового зв'язку між всіма учасниками спільного інвестування, як метод приписів, метод автономних рішень та метод координації діяльності. Нижче наведено приклад втілення цих господарсько-правових методів у конкретні норми, що регулюють діяльність ІСІ (в тому числі ПВІФ) [1].

Основна мета діяльністі ІСІ — надання фінансових послуг із розміщення капіталу індивідуальних інвесторів. ІСІ є інституційними інвесторами, тобто це інвестори, які формують портфель активів фонду на підставі фундаментального та професійного прогнозування поведінки їхніх котирувань (збільшення вартості) у довгостроковому і середньостроковому періодах, а потім керують цим портфелем [7]. Отже, процес спільного інвестування характеризується часовою довготривалістю, що притаманна багатьом господарським процесам.

Згідно із Законом про ІСІ інститутом спільного інвестування є корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційних фонд. Саме ця класифікація фондів за формою організіції найбільш повно відображає особливості діяльності цих ІСІ.

Висвітлення господарсько-правових особливостей діяльності ПВІФ неможливе без звернення до класифікації ІСІ за структурою активів. ІСІ може бути диверсифікованого та недиверсифікованого видів. ІСІ вважається диверсифікованим, якщо він одночасно відповідає таким вимогам: кількість цінних паперів одного емітента в активах ІСІ не перевищує 10 % загального обсягу цінних паперів відповідного випуску; сумарна вартість цінних паперів, що становлять активи ІСІ в кількості, більшій ніж 5 % загального обсягу їх емісії, на момент їх придбання не перевищує 40 % вартості чистих активів ІСІ; не менш як 80 % загальної вартості активів ІСІ становлять грошові кошти, ощадні сертифікати, облігації підприємств та облігації місцевих позик, державні цінні папери, а також цінні папери, що допущені до торгів на фондовій біржі [8].

Таким чином, диверсифікованими ІСІ є ті інвестиційні фонди, структура яких відповідає спеціальним вимогам законодавства, що спрямовані на зменшення ризику вкладників [3]. Так, у визначенні диверсифікованих ІСІ ми бачимо появу особливого суб'єктного складу учасників спільного інвестування, діяльність яких здійснюється не тільки в їх власних інтересах (з метою отримання прибутку), а й в інтересах суспільства (задоволенні потреб у певних фінансових послугах із дотриманням інтересів інвесторів).

ІСІ, які не мають усіх ознак диверсифікованого ІСІ, є недиверсифікованими, тобто такими, структура активів яких не підпадає під певні законодавчі обмеження, що дає можливість здійснювати більш гнучке управління активами та формує основну привабливість для інвесторів.

Недиверсифіковані ІСІ закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних та фізичних осіб і активи якого можуть включати цінні папери, емітовані пов'язаними особами компанії з управління активами такого фонду, є *венчурним фондом*.

Пайовий інвестиційний фонд — це активи, що належать інвесторам на праві спільної часткової власності, перебувають в управлінні компанії з управління активами та обліковуються останньою окремо від результатів її господарської діяльності [8].

Саме нормативне визначення ПВІФ є яскравим прикладом правової норми, що містить специфічні ознаки такого виду господарської діяльності, як спільне інвестування. Такими ознаками є відображення обмеженого кола суб'єктів діяльності, існування особливих організаційно-господарських зобов'язань суб'єктів спільного інвестування, специфічні об'єкти та засоби здійснення господарського інтересу спільного інвестування — активи та цінні папери ІСІ і взаємні обов'язки одних суб'єктів, що кореспондують обов'язкам інших суб'єктів правовідносин.

ПВІФ не є юридичною особою. Він створюється за ініціативою компанії з управління активами шляхом придбання інвесторами випущених нею інвестиційних сертифікатів.

Для створення ПВІФ компанія з управління активами повинна здійснити дії у такій послідовності: розробити та затвердити регламент ПВІФ; подати до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (далі — Комісія) документи, необхідні для реєстрації регламенту інвестиційного фонду та внесення фонду до реєстру ІСІ; укласти договори з аудитором (аудиторською фірмою), зберігачем, реєстратором чи депозитарієм, оцінювачем майна; розробити та затвердити проспект емісії інвестиційних серифікатів фонду; подати до Комісії документи, необхідні для реєстрації проспекту емісії інвестиційних сертифікатів фонду; організувати публічне (відкрите) або приватне

(закрите) розміщення інвестиційних сертифікатів фонду. ПВІФ вважається створеним з моменту його реєстрації у реєстрі ІСІ.

Управління активами ІСІ здійснює компанія з управління активами (КУА), яка є господарським товариством у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю, що створюється відповідно до законодавства України та здійснює професійну діяльність з управління активами інституційних інвесторів на підставі ліцензії, що видається Комісією [8]. КУА венчурного фонду бере участь в управлінні діяльністю емітента, корпоративні права якого перебувають в активах фонду, активами котрого ця компанія управляє.

Укладаючи договори за рахунок активів ПВІФ, КУА діє від свого імені з обов'язковим зазначенням у таких договорах реквізитів ПВІФ. Нерухоме майно, що становить активи ПВІФ, реєструється в установленому порядку на ім'я КУА з обов'язковим зазначенням реквізитів ПВІФ. КУА є розпорядником цього нерухомого майна.

Така діяльність КУА є прикладом існування специфічних організаційно-господарських зобов'язань та поєднання у господарських правовідносинах спільного інвестування майнових та організаційних елементів.

Одна із істотних переваг використання венчурних ІСІ полягає у відсутності жорстких законодавчих обмежень щодо складу його активів. Так, активи венчурного фонду можуть повністю складатися з нерухомості, корпоративних прав та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі, або з цінних паперів, які не отримали рейтингової оцінки відповідно до закону. Крім того, до складу активів венчурного фонду можуть входити боргові зобов'язання. Такі зобов'язання можуть бути оформлені векселями, заставними, договорами позики та в інший спосіб, не заборонений законодавством України. Позики за рахунок коштів венчурного фонду можуть надаватися тільки юридичним особам, учасником яких є такий венчурний фонд [8].

Активи венчурного фонду є специфічними об'єктами господарських правовідносин саме спільного інвестування та можуть, крім означеного, складатися із векселів та ощадних (депозитних) сертифікатів, похідних (деривативів), товаророзпорядчих цінних паперів, сертифікатів фондів операцій з нерухомістю, якщо інше не встановлено нормативно-правовими актами Комісії.

Учасником ПВІФ є інвестор — юридична або фізична особа, яка придбала інвестиційний сертифікат цього фонду. Частка учасника ПВІФ засвідчується інвестиційним сертифікатом. Вартість цінних паперів ІСІ сплачується тільки грошовими коштами. Привабливість придбання саме інвестиційних сертифікатів ПВІФ полягає в тому, що тільки для оплати цього виду цінних паперів ІСІ законом допускається розстрочення.

Із метою захисту прав та законних інтересів учасників ПВІФ передбачено систему контролю за КУА. Ця система складається з декількох рівнів, поєд-

нання яких покликане забезпечувати належний контроль за різними аспектами діяльності КУА ІСІ. Державний контроль у сфері спільного інвестування має публічно-правовий характер і здіснюється Комісією та іншими державними органами у межах їх повноважень. Він спрямований у першу чергу на стабільність розвитку фондового ринку та захист прав інвесторів, які у правовідносинах з управління ІСІ є слабшою стороною відносин, навіть якщо вони є професійними учасниками фондового ринку.

Другий рівень контролю здійснюється окремими суб'єктами провадження діляьності ІСІ. Так, зберігач має здійснювати контроль за діяльністю КУА стосовно порядку розрахунку вартості чистих активів ІСІ, розміщення та викуплення цінних паперів ІСІ, напрямків використання прибутків, отриманих на активи ІСІ. Крім того, з метою перевірки і підтвердження правильності річної звітності КУА повинна щорічно залучати аудитора (аудиторську фірму) для встановлення відповідності зазначеної звітності результатам своєї діяльності з активами ІСІ.

Третій рівень контролю здійснюють учасники ІСІ. Разом з тим, що вони не мають права втручатися у діяльність КУА, учасники ПІФ, кошти спільного інвестування якого залучені шляхом приватного (закритого) розміщення інвестиційних сертифікатів, можуть утворювати наглядову раду для нагляду за виконанням інвестиційної декларації (частина регламенту ІСІ, що визначає напрямки та обмеження інвестиційної діяльносіт ІСІ), зберіганням активів фонду, веденням реєстру власників інвестиційних сертифікатів, проведенням аудиторських перевірок діяльності та оцінювання майна фонду [9].

Саме такий механізм контролю за діяльністю КУА є прикладом державного регулювання господарських правовідносин спільного інвестування для дотримання балансу публічних і приватних інтересів держави, суспільства та суб'єктів данної сфери господарювання.

До компетенції наглядової ради ПІФ належить: обрання голови наглядової ради; затвердження рішення про розірвання договорів зі зберігачем, реєстратором, аудитором (аудиторською фірмою) та незалежним оцінювачем майна; затвердження змін до регламенту фонду.

Саме регламентом ПВІФ визначаються особливості його діяльності. Регламент ПВІФ має містити відомості про: порядок утворення, склад, компетенцію та порядок здійснення діяльності наглядової ради; порядок визначення вартості чистих активів та ціни розміщення (викупу) інвестиційних сертифікатів; порядок визначення розміру винагороди КУА та покриття витрат, пов'язаних з діяльністю фонду, що відшкодовуються за рахунок активів такого фонду; порядок розподілу прибутку ПВІФ; порядок та строки викуплення інвестиційних сертифікатів компанією з управління активами ПВІФ на вимогу інвесторів; напрямки інвестицій (інвестиційна декларація).

Регламент ІСІ є прикладом внутрішньогосподарського локально-правового акта ІСІ [8].

Основною ж перевагою діяльності ІСІ (у тому числі ПВІФ) є використання податкових пільг щодо операцій зі спільного інвестування. Наразі звільняються від податку на прибуток кошти ІСІ (кошти, залучені від інвесторів; доходи від здіснення операцій з активами ІСІ; доходи, нараховані за активами ІСІ, та інши доходи від діяльності ІСІ (відсотки від позик, орендні (лізингові) платежі); звільняється від нарахування і сплати авансового платежу в бюджет з податку в розмірі ставки 16 %, нарахованої на суму дивідендів, що виплачуються на користь ІСІ; звільняється від ПДВ винагорода КУА, яка сплачується за рахунок активів ІСІ. Крім того, діє пільгова ставка податку з доходів фізичних осіб на дивіденди, які виплачуються ІСІ [9].

Висновки. Розгляд господарсько-правових аспектів забезпечення діяльності ПВІФ підтверджує актуальність та необхідність подальшого науково-теоретичного дослідження цієї тематики. Розвиток національного фінансового ринку потребує адекватного вдосконалення нормативно-правової бази, що регулює, зокрема, діяльність ІСІ. В умовах тривалої світової фінансової кризи актуальними та необхідними стають заходи щодо привернення уваги на формування довіри до ІСІ з боку як господарюючих суб'єктів, так і економічно активного населення. Привабливість з цієї точки зору може бути досягнуто шляхом скорочення не тільки обмежень щодо активів ІСІ, а й вдосконалення механізмів взаємодії суб'єктів спільного інвестування та нормативно-правового забезпечення прозорості їх діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарське право: підруч. / Д. В. Задихайло, В. М. Пашков, Р. П. Бойчук та ін. ; за заг. ред. Д.В. Задихайла, В.М. Пашкова. — Х.: Право, 2012. — С.21-29.
2. Змієнко М.О. Інститути спільного інвестування: сутність, сучасний стан, проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / М.О. Змієнко // Економ. вісн. НТУУ «КПІ».– Режим доступу: http://economy.kpi.ua/ru/node/267
3. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг: навч. посібник / С.В. Науменкова, С. В. Міщенко. — К.: Знання, 2010. — Розд. 9
4. Науменкова С. В. Особивості діяльності зі спільного інвестування в Україні [Електронний ресурс] / С. В. Науменкова, П. П. Перконос // Економіка. Пробл. економ. становлення. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/vapsv/2011_1/St_21.pdf
5. Основні напрями розвитку фондового ринку України на 2001-2005 року : схвал. Указом Президента України від 26.03.2001 року № 198/2001. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/198/2001]
6. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом: монографія / А.А. Пересада. — К.: Лібра, 2002. — С. 32-33. — 170 с.

7. Портфельне інвестування: навч. посіб. / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 175-220.
8. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) [Електронний ресурс] : Закон України від 15.03.2001 № 2299-III. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2299-14
9. Слободян О. А. Венчурний інвестиційний фонд як особливий правовий механізм управління майном [Електронний ресурс] / О. А. Слободян // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. — Режим доступу: http://instzak.rada.gov.ua/instzak/doccatalog/document;jsessionid= 141D49002B097E2B1A36D7A898C22C08?id=56836
10. Слободян О. А. Історико-правові аспекти розвитку пайових інвестиційних фондів [Електронний ресурс] / О. А. Слободян // Право та управління. — 2011. — № 3. Режим доступу: http://salex-lcc.com.ua/index.php/pres-tsentr/about-yjsg

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАЕВЫХ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

Князева Е. Ю.

Исследованы аспекты хозяйственно-правового обеспечения деятельности паевых венчурных инвестиционных фондов (ПВИФ). Освещены особенности создания ПВИФ, формирования активов, хозяйственно-правовые принципы организации взаимодействия с компанией по управлению активами ПВИФ. Рассмотрены правовые предпосылки экономической привлекательности ПВИФ как одного из эффективных механизмов инвестирования.

Ключевые слова: *институт совместного инвестирования, паевой инвестиционный фонд, венчурный инвестиционный фонд, компания по управлению активами.*

ECONOMIC LAW PROVIDING OF UNIT VENTURE INVESTMENT FUNDS' ACTIVITY

Knyazyeva K. U.

The aspects of economic law provision of the activity of the Unit Venture Investment Funds (hereinafter referred to as UVIF) have been studied. Features of the UVIF establishing, asset formation as well as economic law principles of interaction with an Asset Management Company have been examined. Legal preconditions of economic attraction of UVIF as one of the most effective investment mechanisms have been closely looked at.

Key words: *mutual investment institute, unit investment fund, venture investment fund, asset management company.*

УДК 346.7:621.8.03

ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ ЕНЕРГІЇ З АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ

М. М. Кузьміна, *кандидат юридичних наук, асистент*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено дослідженню природи поняття «енергія», історичного розвитку її змісту в різних сферах наукових знань. Розглянуто загальні питання термінології та змісту у сфері альтернативної енергетики в міжнародних актах та національному законодавстві.

Ключові слова: *енергія, енергетичний ресурс, об'єкт енергетики, альтернативна енергетика, відновлювальні джерела енергії, директиви ЄС у сфері альтернативної енергетики.*

Постановка проблеми. Останнім часом в усьому світі актуальними стають проблеми, пов'язані з використанням енергоресурсів. Переваги використання альтернативних джерел енергії полягають у такому: енергетичний потенціал альтернативних джерел енергії поновлюється швидше, ніж вони використовуються; існує можливість автономного використання, що забезпечує отримання енергії у віддалених місцевостях; менший вплив на навколишнє середовище (зниження викидів вуглекислого газу, забруднення води, грунту) тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері альтернативної енергетики сьогодні проводяться зазвичай в економічному та технічному аспектах такими науковцями, як Г. Гелетуха, Т. Желєзна, П. Капустенко, Л. Товажнянськiй та ін. В юридичній науці питання енергетики розглядають С. Свірков (цивільно-правовий аспект регулювання обігу енергії), А. Вершинін, С. Білоцький (міжнародно-правовий аспект регулювання альтернативної енергетики) та ін.

Формулювання цілей. Метою статті є вивчення природи та змісту енергії, виробленої з альтернативних джерел, для підвищення ефективності правового регулювання.

Виклад основного матеріалу. Поняття «енергія» у своєму розвитку пройшло декілька стадій. На першій стадії створювалася загальнотеоретична база уявлень про місце енергії в системі об'єктів навколишнього світу, її вплив на Всесвіт. Так, автором терміна «енергія» вважається Арстотель. У філософ-

© Кузьміна М. М., 2013

ському розумінні він уявляв енергію як діяльність та як дійсність. Творчий процес у розумінні Аристотеля це можливість — енергія (як процес) — енетелехія (результат, те, у що енергія переходить) [1, с. 561].

На другій стадії енергія розглядається природничими науками (фізикою, математикою, природознавством) як об'єкт навколишнього світу, досліджується як фізичний феномен, виявляються її особливості та характеристики. У фізичній науці енергія розглядається в межах двох підходів: квантової теорії та теорії хвиль [2, с. 22]. Для квантової теорії характерно виділення відмінностей електромагнітного поля від речовини, тобто енергія протиставляється матерії. Для теорії хвиль характерним є обґрунтування єдності природи речовини та поля, а також уявлення про те, що частки матерії виступають згустками поля в активному стані — сукупностями електромагнітної енергії. У цілому в природознавчих науках енергія являє собою не об'єкт, а процес.

Третьою стадією розвитку поняття «енергія» виступає уявлення про неї з економічної та правової точок зору як самостійного об'єкта відносин. Необхідність купівлі-продажу енергії, а також установлення відповідальності у кримінальному праві за її крадіжку поставили питання щодо права власності на енергію та необхідності визнання її річчю, товаром.

Із метою публічно-правового регулювання об'єктів економічної діяльності прийнято Класифікатор видів економічної діяльності ДК 009:2010, згідно з яким, окремим видом економічної діяльності визнається постачання електричної енергії, газу, пари, кондиційованого повітря (група D). Підпункт 35.1 визначає такі види діяльності в енергетичній сфері: виробництво, передавання, розподілення, торгівля електроенергією. В Державному класифікаторі продукції та послуг ДК 016-2010 кодом 35.1 позначені енергія електрична і послуги щодо її передавання та розподілення [3].

Економічна діяльність за цим документом — процес виробництва продукції (товарів і послуг), який здійснюють із використанням певних ресурсів: сировини, матеріалів, устаткування, робочої сили, технологічних процесів тощо. Товари — це матеріальні об'єкти, на які є попит та щодо яких можна встановити права власності. Товари придатні для транспортування, їх долучають до обміну, тобто вони є предметом купівлі-продажу. Це можуть бути продукція серійного виробництва, унікальні витвори або матеріальні засоби для надання послуг (дискета з програмним забезпеченням). Виробництво товарів і обмін ними є різними видами економічної діяльності. Послуги — це результат економічної діяльності, відносно якого не можна встановити права власності. Послуги не підлягають продажу окремо від процесу їх виробництва. Момент завершення виробництва послуги збігається з моментом надання її споживачеві.

Виробництво електричної енергії в Законі України «Про електроенергетику» визначається як господарська діяльність, пов'язана з перетворенням енергетичних ресурсів будь-якого походження, у тому числі альтернативних джерел енергії, на електричну енергію за допомогою технічних засобів з метою її продажу на підставі договору. Таким чином, у праві виділяють три основні об'єкти енергетичних відносин: об'єкт енергетики, енергія та енергетичний ресурс.

Об'єкт електроенергетики — електрична станція (крім ядерної частини атомної електричної станції), електрична підстанція, електрична мережа, підключені до об'єднаної енергетичної системи України, а також котельня, підключена до магістральної теплової мережі, магістральна теплова мережа.

Кваліфікація енергії як об'єкта, з точки зору закону припускає застосування прийому юридичної фікції, що передбачає визнання відомого неіснуючого факту таким, що юридично існує. Отже, на енергію поширюється штучний правовий режим речей, що дозволяє застосувати до обороту енергії засоби, характерні для обороту товарів речової форми [2].

Наразі правова наука не виробила єдиної правової кваліфікації енергії. Деякі вчені взагалі наводять правове визначення енергії, засноване на її фізичній природі, та не відносять її до об'єктів прав. Натомість уважається, що це ефект, який може бути досягнутий за допомогою технічних приладів. Об'єктами відповідних відносин виступають тільки зазначені технічні прилади, а не електричний струм [4, с. 197-239].

Цивільний кодекс України дає невичерпний перелік об'єктів цивільного права. У ст. 177 об'єктами цивільних прав є речі, у тому числі гроші та цінні папери, інше майно, майнові права, результати робіт, послуги, результати інтелектуальної, творчої діяльності, інформація, а також інші матеріальні і нематеріальні блага. Отож, теоретично енергія також може бути об'єктом цивільно-правового регулювання та визнається як благо.

Відповідно до Господарського кодексу України енергія визнається товаром. Так, у ст. 275 зазначається, що за договором енергопостачання енергопостачальне підприємство (енергопостачальник) відпускає електричну енергію, пару, гарячу і перегріту воду (далі — енергія) споживачеві (абоненту), який зобов'язаний оплатити прийняту енергію та дотримуватися передбаченого договором режиму її використання, а також забезпечити безпечну експлуатацію енергетичного обладнання, що ним використовується.

Закон України від 16 жовтня 1997 р. № 575/97-ВР «Про електроенергетику» визначає енергію (електричну чи теплову) як таку, що виробляється на об'єктах електроенергетики і є товарною продукцією, призначеною для купівлі-продажу.

Подібне визначення наведено у Законі України від 20 лютого 2003 р. № 555-IV «Про альтернативні джерела енергії». Так, енергія, вироблена з альтернативних джерел, — електрична, теплова та механічна енергія, яка виробляється на об'єктах альтернативної енергетики і може виступати товарною продукцією, призначеною для купівлі-продажу.

Таким чином, за законодавством України енергія розглядається як: 1) економічне благо, оскільки має цінність та оборотоздатність; 2) товар, адже має споживчу та мінову вартість. У той же час передавання та розподілення енергії (енергопостачання) розглядається як послуга. Хоча слід відмітити, що це характерно лише для сфери побутового енергопостачання. Так, у Класифікаторі ДК 009:2010 зазначається, що проміжне споживання — це витрати на товари та послуги (сировину, паливо, енергію, поточний ремонт, послуги транспорту та ін.), що їх використовують суб'єкти для виробничих потреб.

Важливим є також соціальне розуміння енергії, адже застосування енергії дозволяє розв'язувати загальносоціальні проблеми. Енергія є стратегічним чинником для всього суспільства, тому не може розглядатися лише як економічний продукт [2, с. 34]. Слід погодитися з тим, що у правовому регулюванні мають поєднуватись економічна та соціальна складові поняття «енергія».

Закон України від 1 липня 1994 р. № 74/94-ВР «Про енергозбереження» визначає «паливно-енергетичні ресурси» як сукупність усіх природних і перетворених видів палива та енергії, які використовуються в національному господарстві. При цьому окремо виділяються «нетрадиційні та поновлювані джерела енергії» — джерела, що постійно існують або періодично з'являються в навколишньому природному середовищі у вигляді потоків енергії Сонця, вітру, тепла Землі, енергії морів, океанів, річок, біомаси.

Особливим є питання термінології. У міжнародному праві використовуються декілька позначень для альтернативних джерел енергії, а саме: відновлювальні, нові, нетрадиційні тощо. Перший міжнародний акт у цій сфері — резолюція ЕКОСОР 1956 р. — розділяв всі джерела енергії на звичайні та нові.

У практиці ЄС використовуються терміни «альтернативні джерела» та «відновлювальні джерела енергії». Зараз для відмежування відновлювальних джерел застосовуються технічні критерії, наприклад, час на відновлення. Проте в деревини, що визнається відновлювальним джерелом, період відновлення досить тривалий. Із цієї ж причини Європейський комітет зі стандартизації при розробленні стандартів в галузі твердого біопалива, а також Міжурядова група експертів зі зміни клімату для національних кадастрів парни-

кових газів у рамках Конвенції ООН зі зміни клімату виключили паливний торф із переліку відновлювальних джерел [5, с. 24].

Законодавство України використовує термін «альтернативні джерела енергії». На наш погляд, цей термін є досить вдалим, адже сьогодні і ще тривалий час енергія з цих джерел використовуватиметься паралельно (альтернативно) з вуглем, нафтою та газом.

Немає однозначного розуміння відносно того, що саме відносити до альтернативних джерел. У ЄС спочатку до альтернативних джерел відносили скраплення і газифікацію твердих палив, експлуатацію геотермальних родовищ та використання сонячної енергії (Регламент 2039/82/ЄЕС «Надання фінансової підтримки проектам, спрямованим на використання альтернативних джерел енергії» [6].

Пізніше в документах стали відмежовувати правове регулювання вироблення, транспортування, використання та споживання електроенергії з відновлювальних джерел від відновлювальних видів палива на транспорті. Директива 2001/77/ЄС від 27 вересня 2001 р. «Стимулювання надходжень електроенергії, виробленої з віднолювальних джерел енергії, на внутрішній ринок електропостачання» відносила до перших вітер, сонце, хвилі та інші джерела гідроенергії, джерела геотермальної енергії тощо.

Директива 2009/28/ЕС розглядає відновлювальні джерела енергії в комплексі та зазначає, що енергія з відновлювальних не викопаних джерел включає вітрову, сонячну, аеротермічну, геотермальну та океанічну енергії, гідроенергію, біомасу, газ з органічних відходів, газ з очищених стічних вод та біогаз. При цьому пояснюється, що аеротермічна енергія — отримана у вигляді тепла в атмосферному повітрі, геотермальна — отримана у вигляді тепла з під поверхні землі, гідротермальна — отримана у вигляді тепла поверхневих вод, біомаса — біологічна частка продукції, відходів і залишків біологічного походження від сільського господарства, у тому числі рослинних і тваринних речовин, лісового господарства і суміжних галузей, у тому числі рибальства і аквакультури, а також біологічної частини промислових та побутових відходів [5, с.25-26].

У Статуті Міжнародного агенства з відновлювальних джерел енергії (IRENA) зазначено, що термін «відновлювальна енергія» передбачає всі форми енергії, що постійно виробляються усіма відновлювальними джерелами та включає: біоенергію, геотермальну енергію, гідроенергію, енергію океана, у тому числі енергію приливів та відливів, волнову та теплову енергію океану, сонячну енергію, енергію вітру [7].

Міжнародне енергетичне агенство (IEA) виділяє такі види відновлювальних джерел: енергія біомаси, геотермальна енергія, гідроенергія, енергія океану, сонячна енергія, енергія вітру.

Альтернативними джерелами енергії відповідно до ст. 1 Закону України «Про альтернативні джерела енергії» визнаються відновлювані джерела енергії, до яких належать енергія сонячна, вітрова, геотермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів, та вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний гази, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів.

Отже, можна зазначити, що безспірно серед альтернативних джерел названі сонячна, вітрова, геотермальна, гідроенергія. Також деякі акти до таких джерел відносять енергію океану, в тому числі енергію приливів та відливів, волнову та теплову енергію океану, біоенергію, газ з органічних відходів, газ каналізаційно-очисних станцій, біогази тощо.

На міжнародному та національному рівнях деяких країн дуже часто здійснюється спеціальне правове регулювання щодо біопалива. Так, Директива 2009/28/ЄС (*Renewable Energy Directive* (Директива RED) передбачає окремі цільові показники для біопалива. Існують окрема Стратегія ЄС з біопалива, а також міжнародні організації з біопалива (Європейська технологічна платформа біопалива, Європейська промислова ініціатива біоенергії). Відокремлення цього виду джерел пов'язане з тим, що воно передусім є пальним для транспорту; доволі різна сировина може виступати основою для біомаси, що тягне за собою різні відповідні правові наслідки, пов'язані з використанням цієї сировини. Наприклад, використання як сировини спеціально вирощених рослин, продовольчих культур, торфу і деревини має спірний характер щодо безпечності впливу на навколишнє середовище [5].

Виділяють біопаливо I покоління (біоетанол — з цукрової тростини та зернових, біодизель — з рослинного масла (рапс, соя, соняшник) та жирів, біогаз (із метану, вуглекислого газу та анаеробного розкладання різних видів відходів і стічних вод); II покоління (із непродовольчих рослин і їх частин, наприклад, целюлози); III покоління (із водоростей чи синтетичних речовин). Для застосування у стандартних двигунах внутрішнього згоряння біоетанол підлягає змішуванню з вуглецевим пальним, а біодизель може використовуватися безпосередньо [5].

Отже, сонячну, вітрову, малу гідроенергетику, геотермальну енергію, паливо з біомаси I покоління і біогаз визначають як «традиційні види відновлювальних джерел енергії» та використовують у комерційних цілях. Енергія припливу, паливо з біомаси II та III поколінь, водень та термоядерний синтез визначаються як «нетрадиційні види відновлювальних джерел енергії». Їх поки що не використовують з комерційною метою.

Однак використання водню є дуже перспективним напрямком уже сьогодні, адже має низку переваг: практично невичерпні запаси; може видобуватися з морської води, що робить неможливим монополізацію паливних ресурсів однією або групою країн; відсутність продуктів згоряння; радіоактивні відходи виробляються з коротким періодом напіврозпаду; термоядерні реактори можна встановлювати де завгодно, в яких завгодно кількостях і без серйозної шкоди для навколишнього середовища, їх можна використовувати в Космосі. Основним побічним елементом від його використання при цьому буде вода[1].

Висновки. Енергетичне право, у тому числі його підгалузь щодо альтернативної енергетики, знаходиться на стадії свого формування, тому необхідним є створення понятійного апарату шляхом аналізу міжгалузевих досліджень у цій сфері, а також вже існуючих положень законодавства.

Отже, за законодавством України енергія уявляється як економічне благо, або товар, тому що має цінність та оборотоздатність, а також як послуга, переважно у сфері побутового енергопостачання. Термін «альтернативні джерела», що використовується в законодавстві України є досить вдалим на сьогодні, адже ще довгий період часу енергія з цих джерел буде використовуватися паралельно (альтернативно) з вуглем, нафтою та газом. Сонячну, вітрову, малу гідроенергетику, геотермальну енергію, паливо з біомаси І покоління і біогаз визначають як «традиційні види альтернативних джерел енергії» та використовують в комерційних цілях. Енергія припливу, паливо з біомаси ІІ і ІІІ покоління, водень та термоядерний синтез визначаються як «нетрадиційні види альтернативних джерел енергії», їх поки що не використовують з комерційною метою.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аристотель. Сочинения : в 4 т. / перевод ; вступ. статья и прим. И. Д.Рожанский / Аристотель. — М.: Дума, 1981. — Т. 3. — 613 с.
2. Свирков С. А. Основные проблемы гражданско-правового регулирования оборота энергии / С. А. Свирков. — М.: Статут, 2013. — 479 с.
3. Класифікатор видів економічної діяльності ДК 009:2010, Державний класифікатор продукції та послуг ДК 016-2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ecostandart.com.ua/klassifikatory.html

[1] Створено міжнародну організацію ITER *(International Thermonuclear Experimental Reactor)*. Завданням цього проекту є доведення можливості комерційного використання термоядерного реактора, а також розв'язання технологічних та фізичних проблем, пов'язаних із цим. Постачання електричної енергії в мережу планується на початку 2040-х років. ITEP знаходиться на півдні Франції. Термоядерна енергія вироблятиметься за допомогою спеціального пристрою *Tokamak* (тороїдальна камера та магнітна катушка), що винайдений у 1950-х роках радянськими фізиками І. Таммом та А. Сахаровим.

4. Гримм Д. Д. К учению об объектах прав / Д. Д. Гримм // Вестн. гражд. права. — 2007. — № 1. — С. 197-239.
5. Білоцький С. Д. Теоретичні проблеми міжнародно-правового регулювання альтернативної енергетики / С. Д. Білоцький // Альтернативна енергетика і енергетична безпека в міжнародному і національному праві: зб. матер. Міжнар. наук. конф. «Роль міжнародного права в розвитку екологічної альтернативи сучасній енергетиці», 25 квіт. 2012 р., Київ. ун-т ім. Т. Шевченка / ред. О. В. Задорожній; В. І. Олещенко. — К. : Фенікс, 2012. — 297 с.
6. Council Regulation (EEC) 2039/82 of 19 July 1982 amending Regulation (EEC) 726/79 as regards the granting of financial support for projects to exploit alternative energy sources // Official Journal. — L 219. — 28/07/1982. — P. 9.
7. Статут Міжнародного агенства з відновлювальних джерел енергії (IRENA) // http://www.irena.org/documents/uploadDocuments/Statute/Statute_ RU.pdf)
8. Вершинин А. П. Энергетическое право / А. П. Вершинин. — СПб. : СПбГУ, Изд-во юрид. ф-та, 2007. — 248 с.

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ЭНЕРГИИ ИЗ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ

Кузьмина М. М.

Посвящено исследованию природы понятия «энергия», историческому развитию ее содержания в разных сферах научных знаний. Рассмотрены общие вопросы терминологии в сфере альтернативной энергетики в международных актах и национальном законодательстве.

***Ключевые слова**: энергия, энергетический ресурс, объект энергетики, альтернативная энергетика, возобновляемые источники энергии, директивы ЕС в сфере альтернативной энергетики.*

CONCEPT AND TYPES OF ENERGY FROM ALTERNATIVE SOURCES

M. M. Kuzmina

The article investigates the nature of energy, the historical development of its content in various fields of scientific knowledge. The article discusses general issues of terminology in the field of alternative energy in the international legal acts and national legislation.

***Key words**: energy, energy resource, object, energy, alternative energy, renewable energy sources, the EU directives in the field of alternative energy.*

УДК 346.2:336.717(477)

ДЕРЖАВНА ПРАВОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВІТЧИЗНЯНИЙ БАНКІВСКИЙ СЕКТОР

Л. О. Машкіна, *здобувачка*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено питання правової політики щодо діяльності іноземних банків в Україні. Визначено стратегію та тактику іноземного капіталу. Проаналізовано вплив іноземних банків на створення сучасної банківської системи України.

Ключові слова: *банк, іноземний капітал, сучасна банківська система, правова політика.*

Постановка проблеми. Банківська система — це складова частина кредитно-грошової системи, елемент економічного базису суспільства, що розвивається за законами ринкової економіки. Крім фінансово кредитних установ, утворених резидентами, представлені організації, які належать іноземним юридичним і приватним особам. Банківська система України складається з Нацбанку України та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені та діють на теренах України відповідно до положень Закону України «Про банки і банківську діяльність». Участь нашої країни в інвестиційних процесах неминуче пов'язана з питанням доступу іноземного капіталу до вітчизняної банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначені питання обраної теми з правової позиції поки що недостатньо розкрити, незважаючи на їх актуальність. Серед зарубіжних дослідників цієї теми можна назвати В. Ачрая, Б. Бернанке, Ф. Панетта, М. Річардсона, Ж.К. Тріше. Джерельною базою дослідження стали роботи таких науковців, як С. Глібко, М. Диба, А. Степанченко, І. Чамара, Н. Шелудько. У роботах перелічених науковців аналізуються причини виникнення фінансових криз та досвід підтримання банківського сектора.

Формування цілей. Метою статті є розгляд виникнення конкурентної середи у банківській системі, яка підштовхує зайнятися питанням державного регулювання банківського сектора України.

© Машкіна Л. О., 2013

Виклад основного матеріалу. Незалежна банківська система України створена умовно у 1991 р. і побудована значно швидшими темпами на відміну від передових банківських систем у розвинених країнах. Банківська система України одна з перших реалізувала принципи інтеграції шляхом розширення присутності на внутрішньому ринку іноземного капіталу. Присутність банків з іноземним капіталом в Україні відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку.

Перші представництва іноземних банків в Україні з'явилися на початку 1990-х років. Активний прихід банків з іноземним капіталом відбувся у 1994 р. — упродовж року в Україні розпочали свою діяльність 12 банків.

Відповідно до постанови правління Нацбанку України № 77 від 27 березня 1996 р. про затвердження положень «Про порядок створення та реєстрації комерційних банків» та «Про порядок ліцензування банків в Україні» діяльність банків з іноземним капіталом в Україні характеризувалася низкою обмежень, зокрема: максимальний розмір частки іноземного капіталу в загальному капіталі банківського сектора не повинен перевищувати 15 %; максимальний розмір частки одного іноземного інвестора у банку обмежувався 35 %; створювати дочірні банки в Україні дозволялося лише «першокласним» банкам-нерезидентам; заборонялись інвестиції у банки з офшорних компаній; регламентувався мінімальний розмір статутного фонду новоствореного банку в разі істотної участі у ньому іноземного капіталу. [1, с.101]

Уже 1997 р. відзначився як рік підйому інвестиційної активності в Україні, однак до головного напрямку діяльності можна віднести обслуговування потреб «кишенькових» банків. Фінансова криза у 1998 р. негативно вплинула на інвестиційний процес в Україні. Вже у 1999 р. девальвація гривні становила 52 %, а до 1 січня 2000 р. Нацбанк України встановив нижню межу капіталу банків на рівні трьох мільйонів євро. Основним завданням банків у цей період стало збереження фінансової стійкості, а не розширення обсягів діяльності та збільшення капіталізації. До того ж відбувалося зниження прибутковості банківської діяльності, що пов'язано із вимогою Нацбанку України формувати значні резерви на випадок можливих збитків, спричинених кредитною діяльністю. Лише починаючи з 2000 р. активізувалося кредитування банками реального сектора економіки.

На сьогодні існує нова тенденція до напрямку прямих іноземних інвестицій — придбання діючих банківських установ, в той час як у минулому більше будували з нуля. Це можна пояснити глобалізацією і посиленням конкуренції, що викликає необхідність прискорення процесу налагодження системи і якнайшвидшого початку роботи установи для більш швидкого отримання прибутку. Таким чином, український ринок повинен допускати

лише найбільш надійні іноземні банки, які представляють країну з високим рейтингом та мають діяти не тільки у своїх інтересах, а й у межах національних інтересів.

Порядок створення та діяльності іноземних банків регламентовано Господарським кодексом України, законами України «Про банки і банківську діяльність», «Про господарські товариства», «Про цінні папери і фондову біржу», «Про аудит», «Про іноземні інвестиції», «Про заставу» та ін., а також постановою Нацбанку України від 8 вересня 2011 р. за № 306, «Про затвердження деяких нормативно-правових актів Національного банку України», яким затверджено Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів» [2, с.181].

Відповідно до п. 4 ст. 2 Закону «Про банки і банківську діяльність» банком з іноземним капіталом є банк, в якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10 % [3]. У ст. 7 Закону «Про режим іноземного інвестування» закріплено, що для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, за винятками, передбаченими законодавством України та міжнародними договорами України. Згідно з чинним законодавством іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації. Державні органи не мають права реквізувати іноземні інвестиції, за винятком випадків здійснення рятівних заходів у разі стихійного лиха, аварій, епідемій, епізоотій. Така реквізиція може бути проведена на підставі рішень органів, уповноважених на це Кабінетом Міністрів України [4]. Набрання сили даних законів зацікавили іноземний капітал на входження в банківську систему України. Основним значенням прийнятих законодавчих актів є то, що вони регулюють процес отримання іноземними банками права відкривати на території України філії та представництва для здійснення банківської діяльності. До того ж Нацбанку України вдалось утримати стабільність курсу гривні, і це багато значить для стабільності інвестицій.

Державне регулювання діяльності банків здійснюється Нацбанком України згідно із законами «Про банки і банківську діяльність» та «Про Національний банк України». Так, відмічається, що державна регламентація банківської діяльності відповідно до ст. 66 Закону «Про банки і банківську діяльність» складається з організаційно-господарських відносин, що характеризуються підпорядкуванням банків у своїй діяльності владним приписам із боку Нацбанку України. Проте банківське регулювання визначається у ст. 1 Закону «Про Національний банк України» як одна із функцій Нацбанку України, що полягає у створенні системи норм, які регулюють діяльність банків, закріплюють загальні принципи останньої, встановлюють порядок банківського нагляду, відповідальність за порушення банківського законодавства. [5, с. 120] Отже, під бан-

ківським регулюванням слід розуміти регламентування діяльності банків і банківських операцій в Україні, здійснюване спеціальним державним органом — Нацбанку України в межах його компетенції. Нацбанк України здійснює банківське регулювання у формах організаційно-господарського та індикативного регулювання, передбачених ст. 66 Закону «Про банки і банківську діяльність». Переважну більшість засобів таких форм закріплено в окремих нормативних актах Нацбанку України [5, с.121].

Звертаючи увагу на перелічені факти, можна зробити висновок про стратегію і тактику іноземного капіталу та як саме вона впливає на сучасну банківську систему України.

Станом на січень 2013 р. кількість банків, що мають ліцензію Нацбанку України на здійснення банківських операцій склала 176, серед них з іноземним капіталом — 54 банків, серед них з 100 % іноземним капіталом — 22 банки [6].

Питання проникнення іноземного капіталу в банківський сектор України стало предметом дискусій багатьох вітчизняних економічних шкіл, у рамках яких обговорюються питання вартості кредитів та депозитів, поступового витіснення з окремих сегментів ринку банківських послуг банків з національним капіталом, виведення капіталу за межі країни, зменшення податкових надходжень до її бюджету [7, с. 35].

Основним завданням іноземних банків було заволодіння новими ринками та отримання високих прибутків. Першим ступенем для іноземних банків стало обслуговування клієнтів із материнських країн. На цьому етапі ці цільові клієнти були більш платоспроможними, ніж великі внутрішні компанії. Тим самим іноземний капітал став підтримкою для іноземного бізнесу. До того ж це розширення ринку, яке важко здійснювати в локальних країнах, де доволі розвинена конкуренція.

Другим етапом був здобуток ринкових пріоритетів. Прихід на місцеві ринки іноземних фінансово-кредитних установ супроводжується впровадженням нових форм роботи з клієнтами, у тому числі високою культурою обслуговування, що традиційно залучає найбільш забезпечену і ділову частину ринку, дозволяючи іноземним банкам займати його найкращі сегменти [8, с. 61]. У зв'язку з тим, що вітчизняні установи мали менш привабливі банківські послуги, іноземні банки, видаючи більш привабливі продукти, вільно заволодівали найкращими клієнтами ринку. В результаті цього високий рівень конкуренції змусив вітчизняні установи за останні три роки підвищити асортимент та якість послуг, залучити нові методи та впровадити нові технології у процес ведення банківської діяльності, ввести нову банківську політику, а саме — заохочування клієнтів, активізувати реалізації стратегії адаптації та наблизитися до вимог міжнародних стандартів. Незважаючи на ці результати,

банківське обслуговування населення залишається слабким порівняно з іноземними країнами. Для цього необхідно вдосконалювати банківський менеджмент, досліджувати банківські послуги, впроваджувати нові умови продажів, що спричинить підвищення довіри населення до банківської системи.

Третім етапом можна вважати те, що іноземні банки, аби відшкодувати понесені затрати за входження на новий ринок, зосереджувалися на роздрібному сегменті, що надавало їм високий приріст активів. Порівняна легкість отримування кредитів у іноземній валюті завдяки великому осягу капіталу, здатність оперативно передавати дос'є гідних клієнтів головній структурі призвели до втрати зовнішнього та внутрішнього товарно-грошового балансів, а також попиту на продукцію, яка була орієнтована на внутрішній ринок. Згодом іноземні банки стали розширювати свою мережу філій та завойовувати нові сегменти українського бізнесу. Однак система риск-менеджменту в інозених банків не розумілася на особливостях українського бізнесу, що знижувало загальні ризики української банківської системи. Через це у період економічної кризи іноземні банки зафіксували мільярдні збитки.

Четвертим етапом потрапляння на український ринок іноземних банків є бажання бути представленими у нових центрах, що розвиваються. На цей факт слід звернути особливу увагу. Виконуючи наглядову функцію, іноземні банки формують не тільки політику і курс, а й манери впливу на українську систему. Отже, завдяки досвіду та стабільності, займаючи передові позиції, банки з передових країн трансформують національну банківську систему. При цьому не слід забувати, що присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України має відповідати інтересам розвитку фінансової системи, але аж ніяк не повинна загрожувати фінансовій безпеці України. Особливого значення набуває питання контролю держави за іноземними капіталом, оскільки іноземні банки впливають на державу та суспільство, а їх інтереси набувають значення для визначення державної політики нашої країни.

Присутність іноземних банків в Україні є однією із форм прояву процесів глобалізації і міжнародної інтеграції у сфері фінансових відносин між державами. Наростання обсягів іноземного капіталу в банківський сфері свідчить про адаптивність вітчизняної банківської системи до міжнародних вимог і стандартів, цивілізованість фінансових відносин між державою, іноземними та вітчизняними банківськими структурами; підвищує імідж України як молодої держави на міжнародних фінансових ринках; сприяє посиленню конкуренції у фінансово-кредитній сфері [9, с. 102].

Розвинена банківська система є необхідною умовою нормального функціонування економіки, тобто функціонування суб'єктів господарської діяльності та державного бюджету. Тільки через досконалу банківську систему

можна реструктуризувати економіку в цілому. Крім того, надійний і розвинений банківський сектор відіграє надзвичайно важливу роль у стабілізації економіки країни.

Частка іноземного капіталу за останній рік упала вперше за десять років у банківській системі України, зробивши минулий рік відправною точкою виходу іноземних банків з нашої країни. За даними Нацбанку України, вже за підсумками 11 місяців минулого року частка іноземного капіталу в банківський системі знизилася з 41,9 до 39 %. Однак угоди з купівлі Кредитпромбанку, Свердбанку та Ерсте Банку в цей час ще не були закриті, так що з виходом цих банків частка нерезидентів знизилася як мінімум до 34 % [10].

Серед основних причин виходу іноземних банків з України можна назвати такі:

1. Система риск-менеджменту в іноземних банків розумілася на особливостях українського бізнесу, і у період економічної кризи іноземні банки зафіксували мільярдні збитки. Майже повна зупинка кредитування, яка збіглася з девальвацією гривні, призвела до різкого погіршення якості кредитних портфелів.

2. Висока ризикованість здійснення банківських операцій, до того ж у відносинах українських банків із клієнтами і персоналом присутні тіньові схеми співпраці (з «чорного» списку FATF Україну вилучили лише наприкінці лютого 2004 р.) [1, с.103].

3. Зростання ризиків на зовнішніх ринках спричинило певну переорієнтацію діяльності банків на внутрішні ринки. В умовах глобальної системної кризи вигоди від міжнародної диверсифікації скорочуються, оскільки ситуація погіршується одночасно на всіх ринках. Більш того, у своїх країнах банки спостерігають зниження пропозиції на ринку позичкових капіталів. Крім того, скорочення витрат, обсягів діяльності, персоналу легше здійснювати у зарубіжних відділеннях або дочірніх банках, ніж усередині країни, де сильнішим є політичний і суспільний вплив [11, с. 25].

4. Недосконале законодавство з питань захисту права власності, адміністрування податків, отримання у власність земельних ділянок, провадження підприємницької діяльності та контроль за нею.

5. Жорсткіший характер грошово-кредитної політики та заборона на надання кредитів в іноземній валюті фізичним особам привели до підвищення відсоткових ставок за кредитами та депозитами у національній валюті та їх зниження в іноземній валюті.

У сучасних умовах основною проблемою розвитку фінансових установ є реабілітація фінансового і насамперед банківського сектору України, що дасть змогу пожвавити економічну активність та відновити роботу реального сектору економіки [12, с.3]. Українські банки зобов'язані контролювати вітчизняний капітал, що дозволить розвивати банківський сектор, залучаючи іно-

земні інвестиції, а також зберігати контроль і можливість впливу на ситуацію на ринку в своїх руках.

На сьогодні банківська система України потребує зайнятися питанням поновлення правової бази, гарантувати прозорість державного регулювання, змінити інвестиційний клімат у країні, сприяти більш швидкому відновленню ринку на тлі загального пожвавлення кредитної активності в Європі.

Залучення іноземних інвестицій є стабілізуючим чинником і призводить до більш ефективного розподілу виробничих ресурсів, стимулюють розвиток малого та середнього бізнесу, сприяють прозорому поліпшенню, що дозволяє посилити фінансові системи та є ключовим механізмом для досягнення економічного росту країни.

Висновки. Банківська система має важливе значення для функціанування ринків фінансових послуг, а отже, і для економіки країни. Останніми роками все частіше постає питання про переваги та ризики допуску іноземних банків на український ринок банківських послуг. Українське законодавство не містить значних обмежень для діяльності іноземних банків на території нашої держави, однак питання їх доступу на національні фінансові ринки набуває суспільно-політичного значення. Враховуючи потужний вплив іноземних банків на розвиток економічної та політичної систем, необхідно досліджувати їх мотиви проникнення у банківську систему України.

Із приходом іноземного капіталу на український ринок національна банківська система зазнала значних позитивних змін, а саме набула практичного та технічного банківського досвіду. Підвищено рівень ефективності та якість обслуговування, зменшено рівень корупції, збільшено соціальні відрахування та витіснено з ринку слабкі і нестабільні банки.

Однак у зв'язку з тим, що банки з іноземним капіталом так чи інакше реалізують економічну стратегію власних холдингових об'єднань, основним завданням держави має стати виділення діяльності іноземних банків як окремого об'єкта політики Нацбанку України та банківського нормативно-правового регулювання. З огляду на прихід на банківський ринок України іноземних державних банків, слід констатувати можливість і наявність проведення ними політики відповідних іноземних держав. Постає загроза витіснення вітчизняних банків та монополізації ринків банківських послуг в окремих сегментах. Модернізація відповідних нових правових механізмів повинна передбачати контроль за процесом імпорту банківського капіталу, посилення національної банківської системи, адже як вітчизняний, так і іноземний капітал має забезпечувати розвиток національної економіки. Діяльність іноземних банків повинна бути спрямована на підтримку національного банківського сектора, оскільки це питання є базовим і відіграє найважливішу роль для національної банківської системи. Отже, необхідно сформувати державну політику щодо іноземного

банківського капіталу, розробити відповідні господарсько-правові механізми контролю та регулювання діяльності таких банків, з тим аби іноземний банківський капітал сприяв довгостроковому кредитуванню вітчизняної промисловості, інноваційних проектів, структурній перебудові національної економіки, гарантував прозорість державного регулювання іноземних банків, а також наблизив українські банки до стандартів країн із розвиненою економікою. Втілення зазначених заходів дозволить забезпечити гармонічний розвиток національної банківської системи, сприятиме ефективній і узгодженій діяльності вітчизняних та іноземних банків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шелудько Н. М. Іноземний капітал у банківському секторі України: тенденції, проблеми, перспективи / Н. М. Шелудько // Фінанси України. — 2004. — № 12. — С. 100–107.
2. Харченко А. М. Комерційний банк як суб'єкт інвестиційних відносин / А. М. Харченко // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Сер.: Економічна теорія та право/редкол.: А. П. Гетьман та ін. — Х. : Право, 2012. — № 4(11). — С.178–188.
3. Про банки та банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-14[Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14
4. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96
5. Глібко С. В. Державне регулювання банківської діяльності в системі господарських правовідносин / С. В. Глібко // Пробл. законності : акад. зб. наук. праць / відп. ред. В. Я. Тацій ; редкол. В. Тацій та ін. — Х. : Нац. юрид. акад. України, 2010. — Вип. 110. — С. 113-124.
6. Основні показники діяльності банків [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807
7. Диба М. І. Вплив іноземного капіталу на економічні процеси в Україні / М. І. Диба, Є. С. Осадчий // Фінанси України. — 2009. — № 11. — С. 35-46.
8. Степаненко А. Вплив іноземних фінансово-кредитних установ на національну банківську систему / А. Степаненко, І. Чамара // Економіка України. — 2011. — № 2. — С. 60-67.
9. Козоріз М. А. Методологічні засади дослідження впливу іноземного капіталу на розвиток банківської системи України / М. А. Козоріз // Фінанси України. — 2007. — № 11. — С. 95-102.
10. Харламов П. Великая банковская эмиграция [Електронний ресурс] // Украинский деловой журнал Эксперт. — № 5 (378). — 11 февраля : Режим доступу: http://www.expert.ua/articles/7/0/11072/
11. Рисін В. В. Наслідки фінансової кризи для банківського сектору та ризики державного втручання / В. В. Рисін // Фінанси України. — 2010. — 8. — С. 24-33.

12. Міщенко В. І. Особливості посткризового реформування фінансового сектора України / В. І. Міщенко // Фінанси України. — 2010. — № 10. — С. 3-14.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

Машкина Л. О.

Исследованы вопросы правовой политики в отношении деятельности иностранных банков в Украине. Определены стратегия и тактика иностранного капитала. Проанализировано влияние иностранных банков на создание современной банковской системы Украины.

***Ключевые слова**: банк, иностранный капитал, современная банковская система, правовая политика.*

THE STATE LEGAL POLICY REGARDING FOREIGN INVESTMENT IN THE DOMESTIC BANKING SECTOR

L. O. Mashkina

The issues of legal policy regarding the activities of foreign banks in Ukraine. The strategy and tactics of foreign capital are investigated. Analyze the effect of foreign banks on the creation of a modern banking system of Ukraine.

***Key words**: bank, foreign capital, a modern banking system, legal policy.*

УДК 346.2:615.12

ГОСПОДАРСЬКО-ДОГОВІРНА ДІЯЛЬНІСТЬ АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДІВ

***Н. С. Морщагіна**, здобувачка*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено специфіку договірно-правового регулювання відносин на фармацевтичному ринку України за участю аптечних закладів, предметом яких є лікарські засоби.

***Ключові слова:** аптечна діяльність, лікарські засоби, господарський договір, зміст господарського договору при здійсненні аптечної діяльності.*

© Морщагіна Н. С., 2013

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки господарське зобов'язання виступає головним механізмом установлення і регулювання стосунків між суб'єктами господарсько-виробничих та організаційно-господарських відносин. Вони опосередковують процес виробництва, переміщення реалізацією матеріальних благ, інтелектуальної власності, організаційно-господарські відносини між їх виробниками та органами господарського управління. Господарське зобов'язання конкретно регулює майнові та організаційно-господарські відносини у сфері виробництва і господарського обороту. Невипадково, О. Беляневич визначає господарське договірне право як комплексний правовий інститут, що сформований в рамках процесів правової спеціалізації — уніфікації, інтеграції, предметної та функціональної диференціації та конкретизації. У той же час авторка відзначає, що господарське договірне право як сукупність господарсько-правових норм, що регулюють усі стадії існування договірного зобов'язання, а також переддоговірну стадію (стадію укладення господарського договору), є складним інститутом саме господарського права [1, с. 525-527].

Основною метою правового регулювання договірних відносин у сфері господарювання є забезпечення всебічного захисту учасників ринку, а також створення сприятливих умов для запобігання невиконанню чи неналежному виконанню господарських договорів. Велике значення для формування ефективної договірної діяльності суб'єктів господарювання має належна організація реалізації продукції. У Господарському кодексі України закладено основні засади правового регулювання господарсько-торговельної діяльності, однак вони потребують розвитку у спеціальному законодавстві [2]. До проблем науково-теоретичного характеру, які вимагають подальшого вивчення, слід віднести такі: визначення господарсько-торговельної діяльності аптечних закладів; співвідношення поняття комерційного посередництва в юридичному та економічному змістах при здійсненні оптової торгівлі з аптечних баз (складів); дослідження напрямків розвитку господарсько-торговельної інфраструктури продукцією аптечного асортименту.

Договір, продовжує В. Мілаш, — це багатогранний правовий феномен, який одночасно є актом правовстановлення (у ньому проявляється автономія волі сторін щодо врегулювання їх взаємовідносин на власний розсуд у межах, дозволених законом, — індивідуальне правове регулювання) та актом правореалізації (у таких її формах, як дотримання, виконання та використання). Отже, обов'язковим елементом договірної конструкції є акт згоди, який поєднує волю його учасників щодо встановлення, зміни або припинення їх взаємних прав і обов'язків у межах, окреслених законом, завдяки чому між ними утворюється правовий зв'язок [3, с. 296].

Розвиток господарських відносин в аптечній діяльності у свою чергу зумовлює підвищення мотивації комплексного вивчення можливих заходів їх оптимізації. Поряд із закріпленими у законодавстві традиційними видами забезпечення виконання договорів у практичній діяльності суб'єктів господарювання виникли і розвиваються чимало інших видів забезпечення, що спричиняє необхідність їх ретельного аналізування за чинним законодавством, ГК та ЦК України і вироблення обґрунтованих рекомендацій щодо їх ефективного застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі теоретико-методичні дослідження господарсько-договірних відносин, а також правовідносин, що виникають між особами, які здійснюють господарську діяльність, посідають вагоме місце в роботах науковців усіх напрямків права, а саме: О. Вінник, Д. Задихайла, Г. Знаменського, В. Луця, В. Мамутова, В. Пашкова, О. Подцерковного, В. Устименко, О. Шаповалової, В. Щербини та ін. Проте зазначенні науковці при проведенні відповідних досліджень не враховували особливості договірних відносин при здійсненні аптечної діяльності.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження проблеми забезпечення договірних відносин при здійсненні аптечної діяльності, а також визначення змісту договору при здійсненні аптечної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Господарський договір в умовах ринкової економіки — основний засіб організації відносин між суб'єктами господарювання та важливим інструментом правової організації господарського життя суспільства в цілому. Він є однією із поширеніших підстав виникнення договірних господарських зобов'язань, як гнучкий правовий регулятор дає змогу враховувати специфіку окремого господарського зв'язку та узгоджувати його із загальнонормативним режимом правового регулювання господарських відносин.

Об'єктивна необхідність господарського договору спричинена господарським інтересом. Суб'єкти господарської діяльності при цьому мають право і утворюють для себе певні норми та правила взаємовідносин.

Узагальнюючи наведене, можна сказати, що господарський договір — це засноване на домовленості сторін і зафіксоване у встановленій законом формі зобов'язальне правовідношення між суб'єктами господарювання та/або суб'єктами організаційно-правових повноважень, змістом якого є взаємні права і обов'язки сторін у галузі господарської діяльності з урахуванням загальногосподарських (публічних) інтересів. Поняття господарського договору виводиться через сукупність його особливостей як угоди і як зобов'язального правовідношення. Головна особливість господарського договору як угоди полягає в особливому суб'єктному складі та обмеженні договірної свободи.

Своєрідність господарського договору як зобов'язального правовідношення зумовлена природою господарських зв'язків і проявляється в спрямованості господарського договору на обслуговування господарської діяльності та в поєднанні майнових і організаційних елементів у його змісті. Держава, виконуючи економічну функцію і забезпечуючи соціальну спрямованість економіки, має право регулювати договірну свободу суб'єктів господарських правовідносин на досягнення такого економічного суспільного порядку, який забезпечить кожному члену суспільства належні умови існування, і тільки після цього максимально допустиму індивідуальну свободу. Тому господарські одговори опосередковують не тільки господарські зв'язки, які формуються між суб'єктами господарювання, а й ті, що формуються між ними і державними органами управління та органами місцевого самоврядування. Вони, наприклад, укладаються з приводу виконання програм і планів економічного, науково-технічного, соціального розвитку держави і регіонів, а також внутрішньогосподарських планів.

Правове регулювання господарських договірних зв'язків в Україні здійснюється тією чи іншою мірою трьома гілками влади таким чином: прийняттям вищим законодавчим органом найбільш важливих нормативних актів, що регулюють господарську діяльність; виданням органами виконавчої влади, у першу чергу Кабінетом Міністрів України і центральними органами управління, підзаконних нормативних актів, що регулюють договірні зв'язки, які виникають у процесі здійснення господарської діяльності; за допомогою діяльності особливого юрисдикційного органу — господарського суду, який не тільки судить про право, а й сприяє стабільності та стійкості господарських договірних зв'язків. При цьому зазначимо, що ідея нормативного регулювання договірних господарських відносин не суперечить основам функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки.

Імперативність регулювання договірних зв'язків є різновекторною і зумовлюється завданнями, що стоять перед державою в галузі управління господарською діяльністю, насамперед захистом прав і законних інтересів слабкіших суб'єктів господарювання; забезпеченням суспільного господарського порядку в країні (захистом публічних інтересів).

Разом із тим конкурентне ринкове середовище потребує надання сторонам договору свободи господарської діяльності, яка реалізується через систему загальних дозволянь у праві. Суб'єкти господарювання можуть реалізовувати правові дозволяння за власною ініціативою у власних та суспільно прийнятних цілях. Така реалізація здійснюється шляхом самостійного формування учасниками господарського обороту своїх суб'єктивних прав і обов'язків, що кореспондують їм, з метою забезпечення суспільних інтересів.

Як спеціальна правова категорія, зазначає В. Щербина, господарський договір має такі особливі ознаки. По-перше, господарське законодавство регулює цей договір як таку угоду, що має визначену економічну і правову мету. Господарський договір завжди укладається з господарською (комерційною) метою для досягнення необхідних господарських і комерційних результатів. Це виробництво і реалізація за плату продукції, виконання робіт і оплата їхніх результатів, надання платних послуг. Звідси господарські договори — це, як правило, майнові договори, що обслуговують безпосередньо виробництво та господарський (комерційний) обіг. За критерієм мети господарські договори відмежовуються від інших договорів суб'єктами господарювання, які не обслуговують виробництво та обіг і є допоміжними.

По-друге, стосовно господарських договорів діють окремі правила щодо підстав їх укладання і змісту господарських договірних зобов'язань. Законодавством про господарські договори встановлено, що ті з них, які спрямовані на забезпечення пріоритетних потреб України в продукції, роботах та послугах, укладаються на підставі відповідних державних замовлень. Юридичною особливістю в такому разі є те, що зміст господарського договору, який укладається на підставі державного замовлення (державний контракт), повинен відповідати цьому замовленню (ч. 5 ст. 179 ГК). У теорії такі договори визначаються як плановані.

Однак не всі господарські договори укладаються на підставі державного замовлення. Отже, ця ознака господарського договору не є абсолютною.

Зміст господарських договорів, які укладаються без державного замовлення, має відповідати господарським намірам і юридично вираженій згоді сторін. У теорії такі договори називаються регульованими, тобто такими, що регулюються самими сторонами.

По-третє, закон обмежує коло суб'єктів, які можуть бути суб'єктами господарських договорів (про цю ознаку йшлося при розгляді суб'єктного складу господарських зобов'язань) [4, с. 296–297].

Зміст господарського договору полягає у поєднанні двох ознак: економічної та юридичної. Економічна ознака у цьому разі означає, що господарський договір завжди має матеріальний зміст, забезпечує виробничі потреби суб'єктів господарювання, а юридична ознака — коли господарські виробничі зв'язки опосередковуються договором і набувають форми договірного правовідношення, що надає їм визначеності та стабільності. Вони характеризуються поєднанням майнових та організаційних елементів.

За юридичною ознакою при здійсненні фармацевтичної діяльності зміст договору є спільним юридичним актом сторін, що становлять: по-перше, домовленість, щодо умов з закупівлі, зберігання та реалізації фармацевтичної продукції, щодо яких вони дійшли згоди; по-друге, ті умови, які приймають-

ся ними як обов'язкові на основі чинного законодавства, в частині створення відповідних умов щодо зберігання та транспортування фармпродукції. Іншими словами, зміст договору — це ті умови, на яких укладено договір. Оскільки договір є підставою виникнення господарсько-правового зобов'язання, то зміст цього зобов'язання розкривається через права і обов'язки його учасників, визначені умовами договору.

Класифікація господарських договорів при здійсненні фармацевтичної діяльності виражає не тільки їх систему залежно від підстави їх виникнення у ролі і встановленні господарських зв'язків, порядку укладання, становища сторін, тривалості застосування у сфері господарської діяльності, а й щодо наявності спеціальних дозволів (ліцензій), створення відповідних умов зберігання та транспортування фармацевтичної продукції, а також здійснення відповідних заходів щодо вилучення продукції за наявності приписів органів державного контролю.

Отже, наукову класифікацію договорів можна проводити за різними ознаками (критеріями) залежно від цілей, які при цьому ставляться. Класифікація договорів має сприяти глибокому з'ясуванню їх природи і змісту, виявленню притаманних їм спільних рис і особливостей, подальшому вдосконаленню законодавства про договори.

Найчастіше особливості господарського договору, відзначають Л. Жук та Л. Жук, виявляються в його функціональному навантаженні. Вони вважають, що господарський договір — це найоперативніший та найгнучкіший засіб зв'язку між виробництвом і споживанням, вивченням потреб і негайним реагуванням на них, а також найважливіший засіб, який дисциплінує господарський обіг [5, с. 357]. Доктринально господарсько-правові договори класифікуються за різними критеріями. Проте існує єдиний критерій, визначений в ГК, який можна пристосувати до сфери охорони здоров'я за участю пацієнтів [6, с. 165].

При цьому в галузі охорони здоров'я, підкреслює В. Пашков, про момент виникнення договірної правосуб'єктності суб'єктів медичної та фармацевтичної практики свідчать ліцензія на здійснення відповідного виду діяльності чи для лікувально-профілактичних закладів державної та комунальної форм власності факт державної реєстрації (крім діяльності, пов'язаної з контрольованими речовинами), а також факт укладення відповідних договорів — якщо йдеться про укладення субдоговорів і за необхідності — наявність у сторін правовстановлюючих документів [7, с. 47]. На сьогодні критерії розподілу договрів за окремими критеріями в загальному вигляді регламентовано М. Брагінським, В. Вітрянським, Є. Сухановим [8, с. 4–7; 93, с. 4–5]. При цьому розуміється, що господарський договір перш за все є правовою формою господарських зв'язків, специфічним правовим засобом, у якому поєднують-

ся публічні інтереси суспільства в цілому та приватні інтереси окремих суб'єктів господарювання [9, с. 10–15].

Так, В. Борисова відзначає, що господарські договори завжди укладаються з господарською комерційною метою для досягнення господарських комерційних результатів; діють особливі правила щодо порядку їх укладення та особливі вимоги, що висуваються до змісту господарських договорів [10, с. 67]. Однак О. Старцев, підкреслюючи, що всі підприємницькі договори є складовою господарських договорів, при цьому зауважує, що не всі господарські договори можуть бути підприємницькими [11, с. 305–306]. Так, у свою чергу зазначає В. Мілаш, із метою реалізації принципу пріоритетного збереження здоров'я людини відносно економічного ефекту встановлено заборони стосовно ринкового обміну окремих об'єктів господарських прав, що унеможливлює їх здатність бути об'єктами комерційних договорів [12, с. 60–61].

Операції з договорів, що регулюють обіг лікарських засобів, відображено в ГК та ЦК України і таких законодавчих актах: законах України «Про захист прав споживачів», Основах законодавства України про охорону здоров'я, «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про лікарські засоби», «Про метрологію та метрологічну діяльність», «Про внесення змін до Закону «Про обіг в Україні наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів», «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»; декретах Кабінету Міністрів України «Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення», «Про стандартизацію і сертифікацію». Тому розроблення від початку до кінця умов кожного договору, що укладаються учасником договірних відносин в оптовій та роздрібній торгівлі, вимагає величезних зусиль та часу, особливо враховуючи необхідність укладати погоджені сторонами рішення у рамки чинного законодавства. Один із способів уникнення зазначених наслідків полягає у різних видах типізації договірних форм [13, с. 78–79].

Стосовно окремої групи товарів аптечного асортименту В. Пашков зазначає, що фармацевтичний ринок має визначені ознаки, які відрізняють його від ринку інших товарів широкого вжитку, здійснення такого специфічного виду правових відносин, як оптова реалізація фармацевтичної продукції, вимагає від суб'єктів підприємницької діяльності налагодження договірних зв'язків з дотриманням умов спеціальних законодавчих актів про фармацевтичну продукцію. В зв'язку з цим за третьою ознакою підприємницькі договори реалізації, зокрема лікарських засобів, можна виділити в окрему групу за ознаками, що виявляються у спеціальному регулюванні [14].

Принцип свободи договору полягає у вільному вияві волі сторін на вступ у договірні відносини; можливості обирати контрагента за договором; визна-

ченні умов договору, його виду відповідно до власних інтересів; вирішенні питання подальшого збереження договірних зв'язків. Цей принцип є одним з провідних у зобов'язальних відносинах, що виникають у ринковій економіці [15]. Однак згідно зі статтями 5–7 директиви ЄС 93/13 про нечесні умови в контрактах держави-члени ЄС повинні передбачити в національних законодавствах норми, на підставі яких нечесні норми договорів не були б для споживача обов'язковими, та норми, які обмежують розповсюдження небезпечної продукції [16].

Тому, враховуючи особливий статус товару аптечного асортименту, а також те, що він реалізується через специфічну мережу — аптечні заклади, які законодавством віднесено до закладів охорони здоров'я, а у законодавстві визначено, що окрема група аптечного асортименту — лікарські засоби реалізуються лише на підставі спеціального дозволу (ліцензії), це є підставою для створення додаткових гарантій для споживачів. Крім того, специфікою господарських договорів у сфері обігу лікарських засобів є обмеження обігу контрольованих речовин.

Формами впливу засобів державного регулювання господарської діяльності на господарсько-договірні відносини є встановлення публічно-правового порядку ринкового обміну товарів як результатів господарської діяльності; передумов законної участі суб'єктів у господарських договорах (державна реєстрація, ліцензування, додаткові імперативні вимоги до учасників виробничого ринку); змісту господарських договорів у цілому або їх окремих умов (типові та примірні договори, нормативне закріплення переліку істотних умов, механізм регулювання цін та тарифів); обов'язку щодо формування обов'язкових під час здійснення тих чи інших різновидів підприємницької діяльності господарсько-договірних зв'язків; порядку укладення окремих різновидів господарських договорів (механізм нетрадиційної конкуренції); якісних характеристик об'єктів, які набувають товарної форми (стандартизація, сертифікація, державні випробування тощо); граничних обсягів реалізації (з урахуванням експорту та імпорту певних товарів (квотування) [17].

Слушно зауважує В. Мілаш, що дієвим засобом реалізації публічних інтересів у царині договірної діяльності є імперативи, що містяться в юридичних формах договірного права, які утворюють змістовий каркас договорів, зокрема з посиленим публічним інтересом [12, с. 306, 335]. Універсальні моделі господарського договору певного виду, зазначає О. Вінник, можуть передбачатися актами рекомендаційного характеру [18, с. 232].

Що стосується закупівлі лікарських засобів, виробів медичного призначення та медичної техніки, то в науковій літературі в повному обсязі охоплена процедура укладених господарських договорів на купівлю-продаж, постачання зазначеної продукції. Ця процедура може відбуватися як між

постачальниками у вигляді суб'єктів господарювання, так і між негосподарюючими суб'єктами як розпорядниками державних коштів. У цьому разі в повному обсязі необхідно застосовувати вимоги законодавства України щодо закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти. Але, на думку деяких правознавців, однією із проблем впровадження державних стандартів є відсутність планового постачання ліків із визначеними фармакологічними властивостями та відповідного обладнання, що потребує впровадження державного замовлення і, як наслідок, укладення державних контрактів. Крім того, враховуючи, що останнім часом, коли зростає насиченість вітчизняного ринку лікарськими засобами, коли маркетингова діяльність фармацевтичних підприємств щодо активізації попиту на їх продукцію набирає обертів, особливо важливого значення набувають методи збуту товарів. Під ними розуміють сукупність маркетингових рішень не тільки, пов'язаних з формуванням каналів збуту, а й з визначенням найбільш типових форм господарської діяльності у зазначеній сфері [19, с. 118]. Якщо розглядати договори у сфері охорони здоров'я в загальному вигляді, то необхідно згадати один із висновків О. Смотрова, який пропонував запровадити юридичну модель договору про надання послуг, яка деталізувала б надання саме медичних послуг [20]. Із метою укладення узгоджених сторонами рішень у рамки чинного законодавства, вважають М. Брагінський та В. Вітрянський, необхідно використовувати різні види типізації договірних форм [13, с. 78–79].

Особливу увагу слід приділити господарсько-правовим договорам з посиленим публічним інтересом, завдяки яким забезпечуються потреби широкого кола споживачів у сферах роздрібної торгівлі, перевезення транспортом загального користування, надання послуг зв'язку, медичного, готельного, банківського обслуговування тощо. Для цих договорів властивими є, по-перше, визначене коло суб'єктів: ними, з одного боку, є суб'єкти господарювання, що у встановленому порядку здійснюють підприємницьку діяльність в одній із зазначених сфер, а з другого — всякий і кожний, хто до них звертається для задоволення своїх потреб у товарах чи послугах; по-друге, умови господарсько-правового договору з посиленим публічним інтересом встановлюються однаковими для всіх споживачів, крім тих, кому за законом надано відповідні пільги (наприклад, пільги ветеранам війни щодо сплати квартирної плати і комунальних послуг); по-третє, суб'єкт господарювання не повинен надавати переваги одному споживачеві перед іншим щодо укладення публічного договору, якщо інше не встановлено законом.

Висновки. У цьому контексті цікавими є договори, які останнім часом набирають обертів, що застосовують на ринку фармацевтичної продукції, і

які передбачають відшкодування витрат і укладаються між суб'єктом господарювання та суб'єктом публічного права у вигляді органів державної виконавчої влади, органів місцевого самоврядування чи страховим фондом щодо відпуску з аптечного закладу на користь третіх осіб (громадян) згідно з рецептом фармацевтичну продукцію.

Конструкція договору на користь третьої особи в цьому контексті полягає у тому, що за цим договором зобов'язана сторона (боржник) повинна вчинити дію не на користь другої сторони за договором (кредитора), а на користь третьої особи, яка не бере участі в укладенні договору. На користь третьої особи можна «виговорити» право, яким ця особа може скористатися чи відмовитися від нього, але не можна без її згоди покласти на неї цивільно-правовий обов'язок.

ЛІТЕРАТУРА

1. Беляневич О. А. Господарське договірне право України (теоретичні аспекти): монографія / О. А. Біляневич. — К. : Юрінком Інтер, 2006. — 592 с.
2. Герасименко О. О. Забезпечення виконання господарських договорів з реалізації продукції: автореф. дис. … канд. юрид. наук: 12.00.04 / О. О. Герасименко. — Донецьк, 2004. — 20 с.
3. Мілаш В. С. Господарське право: курс лекцій: у 2 ч. / В. С. Мілаш. — Х.: Право, 2008. — Ч. 1. — 496 с.
4. Щербина В. С. Суб'єкти господарського права: монографія / В. С. Щербина. — К. : Юрінком Інтер, 2008. — 264 с.
5. Господарське право: навч. посібник / за ред. Л.А. Жук, І.Л. Жук. — К. : Кондор, 2003. — 200 с.
6. Пашков В. М. Проблеми правового регулювання відносин у сфері охорони здоров'я (господарсько-правовий контекст) / В. М. Пашков. — К. : МОРІОН, 2009. — 448 с.
7. Пашков В. М. Напрямки оптимізації господарсько-правового забезпечення суспільних відносин у галузі охорони здоров'я / В. М. Пашков. — К. : МОРІОН, 2006. — 360 с.
8. Брагинский М. И. Договорное право. Книга третья: Договоры о выполнении работ и оказания услуг / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — М. : Статут, 2002. — 1038 с.
9. Беляневич О. А. Господарський договір та способи його укладення: дис. … канд. юрид. наук: 12.00.2004 / О. А. Біляневич ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 1999. — 180 с.
10. Борисова В. И. Правовые основы предпринимательской деятельности / В. И. Борисова. — Харьков : Интеграл, 1998. — 177 с.
11. Підприємницьке право: підручник / за ред. О.В. Старцева. — 2-ге вид., переробл. і доповн. — К. : Істина, 2005. — 600 с.
12. Мілаш В. С. Комерційний договір у контексті сучасних ринкових умов: монографія / В. С. Мілаш. — Х. : Видавець ФО-П Вапнярчук Н.М., 2007. — 440 с.

13. Брагинский М. И. Договорное право. Книга первая: Общие положения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — М.: Статут, 2001. — 842 с.
14. Пашков В. Окремі правові питання щодо здійснення підприємницької діяльності з реалізації лікарських засобів / В. Пашков // Підприємництво, господарство і право. — 2003. — № 2. — С. 21–22.
15. Олюха В. Публічний договір на сучасному етапі в Україні / В. Олюха // Право України. — 2000. — № 9. — С. 104–107.
16. Ханик-Посполітак Р. Деякі аспекти захисту прав споживачів в Європейському Союзі / Р. Ханик-Посполітак // Підприємництво, госп-во і право. — 2002. — № 4. — С. 34–37.
17. Мілаш В. Про розвиток господарсько-правового регулювання договірних відносин / В. Мілаш // Підприємництво, госп-во і право. — 2007. — № 5 (137). — С. 36–40.
18. Вінник О. М. Господарське право: курс лекцій / О. М. Вінник. — К. : Атіка, 2004. — 624 с.
19. Пашков В. М. Правове регулювання обігу лікарських засобів / В. М. Пашков. — К. : МОРІОН, 2004. — 160 с.
20. Смотров О. І. Договір щодо оплатного надання медичних послуг: автореф. дис. … канд. юрид. наук: 12.00.03 / О. І. Смотров. — Х., 2003. — 20 с.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ДОГОВОРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АПТЕЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Морщагина Н. С.

Исследована специфика договорно-правового регулирования отношений на фармацевтическом рынке Украины при условии участия в них аптечных учреждений и предметом которых является лекарственные средства.

Ключевые слова: *аптечная деятельность, лекарственные средства, хозяйственный договор, содержание хозяйственного договора при осуществлении аптечной деятельности.*

ECONOMIC AND CONTRACT WORK PHARMACEUTICAL INSTITUTIONS

Morschagina N. S.

The paper investigates the specifics of the contractual-legal regulation of the pharmaceutical market of Ukraine by engaging them in pharmacies, and which is the subject of drugs.

Key words: *pharmacy activities, medications, business contract, the contents of a business agreement in the implementation of the pharmacy business.*

УДК 346.546.7

СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ПРОЦЕСАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ

К. О. Стадник, *аспірант*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто механізми та суб'єктний склад державного контролю за процесами економічної концентрації у розвинених країнах світу. З'ясовано вплив цих процесів на господарський правопорядок. Досліджено позитивні та негативні аспекти. Проаналізовано та запропоновано конкретні шляхи вдосконалення вітчизняного контролю за процесами економічної концентрації з метою забезпечення законних прав та інтересів суб'єктів господарювання.

Ключові слова: *процеси економічної концентрації, державний контроль, антимонопольне законодавство, конкуренція, повноваження та компетенція.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світових економічних процесів у всіх промислово розвинених країнах у межах торговельного права здійснюється правове регулювання процесу конкуренції та концентрації капіталу, метою якого є пом'якшення соціальних та економічних наслідків монополістичної практики. Державний контроль відіграє важливу роль у реалізації державної економічної політики. Україна бере активну участь у процесах формування як національного, так і міжнародного конкурентного права, шляхом укладення багатьох міжнародних договорів у галузі конкуренції (наприклад, Договір між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Вірменія про співробітництво в галузі конкурентної політики від 11 травня 2004 р., Договір між Кабінетом Міністрів України та Урядом Грузії про співробітництво в галузі конкурентної політики від 17 липня 2002 р., Договір між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації про співробітництво в галузі розвитку конкуренції від 13 липня 2000 р. та ін.) і є учасницею міжнародних організацій, які здійснюють політику розвитку та захисту конкуренції на міжнародних ринках, таких як Міжнародна мережа з питань конкуренції. Також Україна співпрацює з Організацією Міжнародного Співробітництва і Розвитку та ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз контролю держави за процесами економічної концентрації та шляхи підвищення ефективності цього процесу є досить актуальними і розглядаються вченими різних галу-

© Стадник К. О., 2013

зей — в рамках адміністративного та господарського права, економічної теорії тощо. У зарубіжній науковій літературі цій проблемі присвячено роботи К. Васильєвої, М. Коновалової, І. Окрепилової, М. Ковалькової. На вітчизняному науковому просторі цим питанням займаються В. Щербина, Д. Задихайло, О. Мережко, З. Борисенко, Б. Шмуклерман, А. Герасименко, В. Костицький, О. Грицай, С. Валітов та ін. Проте існує багато дискусійних питань, вирішення яких має важливе теоретичне та практичне значення.

Формулювання цілей. Метою статті є ретельне аналізування державного регулювання процесів економічної концентрації найбільш розвинених країн світу, виокремлення цілей такого контролю та позитивних тенденцій для розвитку і вдосконалення аналогічних процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Господарсько-правова політика держави є функцією та інструментом забезпечення насамперед стабільності економічного добробуту суспільства [1, с. 12-17]. Одна з найважливіших її складових — забезпечення державного контролю за процесами економічної концентрації. Державний контроль у сфері господарювання слід розглядати як правову форму державного регулювання економіки [2, с. 30-31].

Так, ще в ІІІ ст. н. е. едикт Діоклетіана та конституція про ціни імператора Зінона вже були спрямованими на регулювання державою монополій. На теперішній час кожна держава так чи інакше контролює процеси економічної концентрації на основі таких принципів: єдність економічного простору; вільне переміщення товарів, послуг та грошових засобів; підтримання конкуренції; недопущення діяльності, спрямованої на монополізацію та недобросовісну конкуренцію. Проте в розвинених країнах державний контроль за процесами економічної концентрації став основною функцією лише з кінця XIX ст. [3].

На теоретичному рівні за сучасних умов розвитку світової економіки існують три наукові напрямки державного контролю за процесами економічної концентрації:

1) лібералізм наполягає на тому, що втручання держави в економічні процеси є неприпустимим (Ф. Фрідмен, Дж. Стіглер);

2) кейнсіанство передбачає активне регулювання економіки державою (Д.М. Кейнс);

3) інституціоналізм наголошує на тому, що втручання держави має відбуватися лише у виключних ситуаціях, таких як захист конкуренції та підтримання вільного підприємництва (Дж. Б'юкенен).

Більшість країн з метою підтримання конкуренції в різноманітних галузях народного господарства прийняла антимонопольне законодавство та здійснює державний контроль за процесами економічної концентрації, що передбачає зниження бар'єрів входження на товарні ринки; забезпечення «прозорості» процесів; створення ефективних правових механізмів; забезпечення

єдності економічного простору; впорядкування надання державної допомоги; організацію антимонопольного контролю на фінансовому ринку; активізацію роботи з профілактики та попередження недобросовісної конкуренції на товарних ринках; створення умов для розвитку промислової діяльності малих підприємств; організацію систематичного нагляду за основними товарними ринками.

Одним з основних завдань держави є визначення розумного ступеня концентрації капіталу, який, з одного боку, не буде суттєво обмежувати конкуренцію, а з другого — дозволить вітчизняним підприємствам вигравати у конкурентній боротьбі [4, с.61].

У світовій практиці залежно від принципового ставлення законів до самого факту існування монополістичних взаємодій склалися два типи антимонопольного законодавства і державного контролю: американський та західноєвропейський [5]. Американське законодавство формально забороняє будь-яку форму монополістичної змови або союзу, всі монополії формально є протиправними; західноєвропейське — більш ліберальне, побудоване на принципі контролю за монополістичними об'єднаннями та обмеження їх зловживань.

У країнах існують різноманітні джерела державного контролю за процесами економічної концентрації, попередження недобросовісної конкуренції та монополістичної діяльності: в Австрії, Іспанії, Канаді, ФРН, Швейцарії — окремі антимонопольні закони; в Італії, Франції — антимонопольні закони та загальні норми цивільного права; у Великій Британії та США — антимонопольні, антистресові та судові закони.

Головною метою державного контролю за процесами економічної концентрації більшості країн Європи є поліпшення якості продукції за рахунок повноцінного розвитку конкуренції. Він базується на двох принципах — заборона монополій та регулювання їх діяльності.

Велика Британія має дві системи державного контролю. Перша заснована на законах про добросовісну торгівлю та про конкуренцію. Ключову роль у ній відіграють Відомство з добросовісної торгівлі, Комісія з монополій, державний секретар торгівлі та промисловості. Друга система контролю головну роль відводить Суду з обмежувальної практики та передбачена законодавством про обмежувальну торговельну практику. Функціями обох систем є здійснення загального нагляду. Основна мета державного контролю — стимулювання конкуренції.

В Ірландії та Швеції питаннями державного контролю займається Конкурентна адміністрація, яка має право приймати акти роз'яснювального характеру, видавати вказівки.

У Франції державний контроль покладено на Раду з питань конкуренції, Міністерство економіки та суди загальної юрисдикції. Також діють понад 3

тис. державних контролерів за цінами, які здійснюють контроль за державною дисципліною цін.

ФРН має одне з найбільш розвинених законодавств у сфері конкуренції [6, с. 21]. Державним регулюванням ринкових відносин займаються органи у справах картелів. До них належать: Міністерство економіки та технологій (здійснює загальне керівництво); Відомство у справах картелів або Федеральна служба картелів (незалежна адміністративна установа, формально входить до складу Федерального міністерства економіки та технологій ФРН, але наділена напівсудовою владою у галузі тлумачення та використання закону, має право виносити постанови та ухвалювати рішення з антитрестівських питань, а також постановляти судові ухвали у разі порушення антитрестівського законодавства, розглядає конкретні справи, здійснює контроль за застосуванням антимонопольного законодавства); Комісія з монополій (незалежний дослідницький орган, комісія експертів, які дають поради щодо вироблення конкурентної політики, діє як консультативний орган, її основною функцією є вивчення концентрації виробництва на окремих товарних ринках та підготування висновків про монополістичну поведінку, в обов'язки комісії входить нагляд за ситуацією та раз на два роки надання міністру економіки рекомендацій у галузі економіки, тенденцій, що свідчать про концентрації ділових операцій у ФРН, у тому числі у сфері застосування положень закону про контроль за злиттям компаній та поведінкою на ринку домінуючих компаній). Метою державного контролю за економічною концентрацією у ФРН є протидія «надмірній» концентрації компаній — підтримання конкурентної структури ринку та забезпечення достатнього контролю за всім розмаїттям операцій компаній, з тим аби останні не посягали на свободу дій інших компаній та споживачів. Державний контроль має протистояти будь-якому ризику відносно конкуренції, який може виникнути внаслідок змін у структурі ринку, що пов'язані концентрацією.

В Австралії діють Австралійська комісія з питань конкуренції і прав споживачів та Австралійський конкурентний трибунал; у Новій Зеландії — Комісія з питань комерції — незалежний квазісудовий орган.

У РФ державний контроль в галузі проведення державної політики розвитку конкуренції покладено на Федеральну антимонопольну службу (ФАС). Вона здійснює контроль та нагляд за дотриманням законодавства у сфері конкуренції на товарних та фінансових ринках, а також за дотриманням федеральними органами виконавчої влади, органами виконавчої влади суб'єктів РФ та органами місцевого самоврядування антимонопольного законодавства. Також ФАС координує свою роботу з Федеральною службою з тарифів.

У США державний контроль за концентрацією здійснюють: Міністерство юстиції США, а саме Антитрестовий відділ — федеральний орган виконавчої

влади, основна функція якого — втілення на практиці антитрестових законів, має повноваження правоохоронного органу; Федеральна торгова комісія — незалежний федеральний орган, має підрозділи (Бюро з проблем захисту прав споживачів, Бюро з питань економіки та Бюро з конкуренції). Американське антимонопольне законодавство вважається одним із найбільш добре розроблених та таким, що пройшло достатню перевірку часом. Державний контроль в США має на меті захистити та посилити конкуренцію шляхом створення перешкод для виникнення та використання монопольної влади [7, с.198].

В Японії державний контроль покладено на Комітет зі справедливих та чесних правочинів. Також японська компанія ні за яких умов не має право контролювати більше 25 % товарного ринку або займати в результаті злиття (поглинання) перше місце у галузі за обсягом випуску (надання послуг).

На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні механізм державного контролю за процесами економічної концентрації лише формується, про що свідчать засильство контролюючих органів, відсутність чіткого розмежування їх компетенції. Тому використання та запровадження світового досвіду державного контролю за процесами економічної концентрації є нагальним. На доктринальному рівні заслуговує на увагу думка, за якою Антимонопольному комітету України (АМКУ) необхідно надати статус, подібний до статусу Рахункової палати [8; с.13].

Висновки. Розвиток процесів державного контролю за економічною концентрацією відбувається в напрямку зближення та уніфікації правових норм. У світі всі країни, які досягли успіхів в економічному зростанні, мають спеціальне антимонопольне законодавство і систему незалежних та самостійних органів, які здійснюють державний контроль за процесами економічної концентрації.

Підсумовуючи викладене, вважаємо, що український державний контроль за процесами економічної концентрації має здійснюватися на кшталт російського. В Україні його повинен здійснювати АМКУ, координуючи свою роботу з Міністерством економічного розвитку та торгівлі.

За оцінками експертів, система антимонопольного законодавства нашої країни відповідає європейським стандартам та є адаптованою до законодавства ЄС. Для України, яка йде шляхом розвитку ринкових відносин, використання зарубіжного досвіду державного контролю за процесами економічної концентрації становить суттєвий інтерес. Цей контроль має бути спрямованим на захист прав споживачів та суб'єктів господарювання, державних та суспільних інтересів [9, с. 44], а також на створення та забезпечення реалізації умов для прогресивного розвитку національного товаровиробника. Важливим є визначення на законодавчому рівні АМКУ як єдиного державного органу, що здійснює контроль за економічною концентрацією, та чітке закріплення його повноважень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Задихайло Д. В. Господарсько-правова політика як функція та інструмент діяльності держави / Д. В. Задихайло // Процеси економічної глобалізації та напрями модернізації правового господарського порядку в Україні : матер. круглого столу (м. Харків, 26 квіт. 2012 р.) / редкол. Д. В. Задихайло, В. М. Пашков, В. С. Мілаш. — Х.: Юрайт, 2012. — С. 12-17.
2. Щербина В. С. Державний нагляд (контроль) у сфері господарювання: удосконалення правового регулювання / В. С. Щербина // Юрист України. — 2011. — №2 (15). — С.30-33.
3. Васильева К. С. Государственный контроль за монополистической деятельностью (сравнительный анализ стран развитой рыночной экономики и России) [Електронний ресурс] / К.С. Васильева, М.Е. Коновалова. — Режим доступу: www.rae.ru/forum2012/231/345. — Заголовок з екрану.
4. Кабиллу А. М. Государственный контроль за концентрацией капитала / А. М. Кабиллу // Екон. вісн. Донбасу. — 2009. — № 1. — С. 61-69.
5. Ковалькова М. В. Государственный антимонопольный контроль в российском и американском праве: сравнительно-правовой аспект : автореф. дис. … канд. юрид. наук : 12.00.14 / М. В. Ковалькова ; Ставропол. гос. ун-т. — Ростов н/Д, 2006. — 26 с. — Режим доступу: http://www.dissercat.com/content/gosudarstvennyi-antimonopolnyi-kontrol-v-rossiiskom-i-amerikanskom-zakonodatelstve-sravnitel.
6. Регулювання відносин у сфері контролю за концентраціями у законодавстві європейського союзу та в Україні / за ред. Мережка О.О. — К. : Центр учб. літ., 2007. — 120 с.
7. Лайкова М. С. Досвід організації та правового забезпечення антимонопольної діяльності в Сполучених Штатах Америки [Електронний ресурс] / М.С. Лайкова // Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту. Серія ПРАВО. — 2012. — Вип. 19. — Том 2. — Режим доступу: http://library.nulau.edu.ua/jspui/handle/123456789/1737. — Заголовок з екрану
8. Борисенко З. М. Конкурентна політика держави як фактор розвитку економіки України: автореф. дис. … д-ра екон. наук: 08.01.01 / З. М. Борисенко ; Об’єднаний ін-т економіки НАН України. — К., 2004. — 36 с.
9. Шмуклерман Б. Поняття концентрації суб’єктів господарювання / Б. Шмуклерман // Підприємство, госп-во і право. — 2004. — № 9. — С. 44-46.

МИРОВОЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗА ПРОЦЕССАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ

Стадник Е. А.

Рассмотрены механизмы и субъектный состав государственного контроля над процессами экономической концентрации в развитых странах мира. Выяснено влияние этих процессов на хозяйственный правопорядок. Исследо-

ваны позитивные и негативные аспекты. Проанализированы и предложены конкретные пути усовершенствования отечественного контроля над процессами экономической концентрации с целью обеспечения законных прав и интересов субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: *процессы экономической концентрации, государственный контроль, антимонопольное законодательство, конкуренция, полномочия и компетенция.*

THE WORLD EXPERIENCE OF THE STATE CONTROL OVER THE PROCESS OF ECONOMIC CONCENTRATION

Stadnyk K. O.

The mechanisms and the subjective structure of the state control over economic concentration processes in the developed countries and the influence of these processes to the economic law order were adapted. The author studied the positive and negative aspects. Concrete ways to improve national control over economic concentration processes were analyzed and suggested to ensure the legitimate rights and interests of economic entities.

Key words: *economic concentration processes, state control, anti-trust, competition, authority and competence.*

УДК. 544.6:656.56(477)

ОКРЕМІ ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ПОСТАЧАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ В УКРАЇНІ

І. В. Подрез-Ряполова, *здобувачка*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено визначенню окремих аспектів побудови системи постачання природного газу в Україні. Досліджено реалізацію законодавчо закріпленого в Україні принципу відокремлення діяльності суб'єктів ринку газу. Проаналізовано результати втілення принципу «газове розмежування» на ринку природного газу України.

© Подрез-Ряполова І. В., 2013

Ключові слова: *ринок природного газу, суб'єкти ринку природного газу, принцип відокремлення діяльності на ринку природного газу України, директиви ЄС у сфері ринку природного газу.*

Постановка проблеми. Господарська діяльність на ринку природного газу в Україні має велике значення. Це зумовлено тим, що газовий сектор відіграє ключову роль в економіці України і його сталий розвиток безпосередньо впливає на стан енергетичної безпеки нашої країни. Важливу роль у функціонуванні системи ринку природного газу відіграють газопостачальні та газорозподільні підприємства, які здійснюють газопостачання об'єктів промислового, комунального та побутового призначення, а також населення природним газом. Сьогодні ці підприємства стикаються з низкою проблем, що позначається на їх функціонуванні. У Рішенні Ради національної безпеки і оборони України, введеному в дію Указом Президента № 681/2009 від 27 серпня 2009 р., зазначено, що газова галузь України характеризується високим ступенем монополізації та недостатньою прозорістю, а державне управління цією галуззю є неефективним, послаблюється надмірним політичним впливом, відсутністю обґрунтованих, узгоджених у рамках економічної політики стратегічних орієнтирів, низькою виконавською дисципліною [1].

Із метою врегулювання проблем, існуючих на ринку природного газу, 8 липня 2010 р. було прийнято Закон України «Про засади функціонування ринку природного газу», із набранням законної сили яким сучасні процеси функціонування ринку природного газу України набули нових рис. Цей Закон повинен гарантувати забезпечення системного підходу до створення умов стабільного функціонування ринку газу та його подальшого розвитку, привести «газове» законодавство України у відповідність із правом ЄС та забезпечити ефективне функціонування суб'єктів шляхом поступового і послідовного переходу до повномасштабного ринку природного газу. Тобто, з прийняттям цього Закону закладено основи реформування газового ринку, що є важливим кроком до створення загального формату лібералізації газового ринку та гармонізації законодавства у газової сфері, оскільки до прийняття спеціального «газового закону» відносини у галузі було врегульовано фрагментарно та недосконало.

Слід погодитися з тим, що формування нормативно-правового забезпечення функціонування ринку природного газу в Україні, насамперед прийняття Закону України «Про засади функціонування ринку природного газу», закладає засади розвитку збалансованого, конкурентного ринку природного газу, побудованого на принципах «газового розмежування»[2, с. 53]. Також важливим для формування ринку природного газу є взаємозв'язок між суб'єктами, який є визначальним при здійсненні ними господарської діяльності та від їх

узгодженої діяльності безпосередньо залежить забезпечення надійного і безперервного постачання природного газу. Одночасна реалізація принципу відокремлення діяльності на ринку природного газу повинна забезпечити належний рівень функціонування та ефективної взаємодії суб'єктів, що здійснюють господарську діяльність на газовому ринку. Законодавче закріплення принципу відокремлення діяльності зумовило наявність актуальних проблем щодо втілення цього принципу в господарську діяльність суб'єктів ринку природного газу. В цьому аспекті доцільно розглянути питання механізму реалізації розмежування видів господарської діяльності на ринку природного газу та його правове регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розгляд правових аспектів енергопостачання зробили Б. Сейнароев, С. Корнєєв, А. Шафір. Деякі питання законодавчого забезпечення господарської діяльності, зокрема у нафтогазовій галузі, у своїх загальних рисах раніше розглядалися такими науковцями, як А. Антонов, В. Добровольська, А. Ластовецький, М. Погрібняк, І. Поповська, О. Рябченко, О. Юлдашев та ін. [3, с. 351].

Питання реформування енергетичного законодавства ЄС на сучасному етапі та приведення українського законодавства у сфері енергетики відповідно до європейських стандартів у сферах газу та електроенергетики мають більше практичний характер, тому досліджується у працях небагатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та експертів: А. Мейх'ю, В. Баранніка, С. Голікової, В. Засадко, С. Корсунського, В. Мартинюка, О. Шах, В. Шевцова, Ю. Озолінса та ін. [4, с. 147]. Водночас в існуючих працях науковців не проводилось комплексне дослідження питання розділу видів господарської діяльності на ринку природного газу в Україні.

Формулювання цілей. Метою статті є аналізування та господарсько-правова характеристика здійснення процесу відокремлення діяльності на ринку природного газу, дослідження результатів втілення принципу «газового розмежування» на ринку природного газу України та шляхів удосконалення нормативно-правового регулювання цього процесу.

Виклад основного матеріалу. Початок втілення «газового розмежування» в нашої країні було покладно Указом Президента України від 19 серпня 1997 р. N 853/97 « Про заходи щодо реалізації державної політики у сфері природних монополій», який передбачав реалізацію таких базових напрямків реформування в нафтогазовому комплексі, як поступове відокремлення діяльності, пов'язаної з транспортуванням природного газу як магістральними, так і розподільними газопроводами, від діяльності, пов'язаної з видобутком природного газу, переробленням газового конденсату, будівельними та буровими роботами тощо. Цей Указ на теперішній час втратив чинність згідно з Указом Президента України від 23 листопада 2011 р. №1057/2011.

Адаптація законодавства України до принципів роботи та законодавства ЄС є міжнародним зобов'язанням, передбаченим Угодою про партнерство і співпрацю між Україною та Європейськими Спільнотами від 14 червня 1994 р., відповідно до п. 1 ст. 51 якої Україна зобов'язується наближувати чинне та майбутнє законодавство до законодавства Співтовариства у пріоритетних сферах. Адаптація енергетичного законодавства визначена пріоритетною сферою відповідно до Закону України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» [5]. Як член Енергетичного Співтовариства Україна зобов'язалася до 1 січня 2012 р. імплементувати низку європейських директив та регламентів, серед яких була газова Директива №2003/55/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу стосовно спільних правил для внутрішнього ринку природного газу від 26 червня 2003 р. (далі — Директива №2003/55/ЄС) [6]. У зв'язку з необхідністю імплементації європейських принципів питання їх відображення у законодавстві України набуває підвищеної уваги.

Таким чином, підставами для реформування законодавства, що регулює відносини на газовому ринку України, став обов'язок його адаптації до законодавства ЄС. Так, як уже відмічалося, українське законодавство в газовій галузі до прийняття спеціального закону мало недосконалий характер, що не узгоджувалося з цілями та принципами права Європейського Союзу. Це й зумовило необхідність розроблення та прийняття нормативного-правового акта, який мав узяти до уваги особливості функціонування існуючого газового ринку та розробити більш чіткі правила його функціонування з урахуванням загальноєвропейського досвіду. При розробці проекту спеціального закону було враховано основні положення Директиви ЄС 2003/55/ЄС щодо спільних правил для внутрішнього ринку природного газу, однак він мав бути переглянутий та доопрацьований у зв'язку з прийняттям Третього енергетичного пакета [7, с. 22]. Третій чинний енергетичний пакет складається з трьох регламентів та двох директив Європарламенту та Ради ЄС, серед яких Директива 2009/73/ЄС щодо спільних правил для внутрішнього ринку природного газу, яка скасовує Директиву 2003/55/ЄС (далі — Директива 2009/73/ЄС) та застосовується з 3 березня 2011 р. [8]. До цього часу держави — члени ЄС мають імплементувати положення Директиви у своє національне законодавство.

Отже, найбільш значущими щодо функціонування газової галузі є Директива 2009/73/ЄС та Директива 2003/55/ЄС, незважаючи на той факт, що остання була замінена Директивою 2009/73/ЄС, яка у свою чергу консолідувала раніше встановлені вимоги та передбачила нові правила, спрямовані на підвищення ефективності газового ринку. Засадами обох Директив є загальні принципи, спрямовані на забезпечення більшої транспарентності, стимулювання розвитку та ефективного функціонування газового ринку.

Директива №2003/55/ЄС, зокрема, передбачала: відокремлення транспортування від постачання; забезпечення прозорості звітності; забезпечення доступу до газотранспортної і газорозподільної систем, постійний моніторинг таких сфер, як: баланс попиту і пропозиції на національних ринках, якості і рівня технічного обслуговування мереж та ін.; розроблення та впровадження необхідних заходів у напрямку захисту довкілля [9, с. 190]. Закон України «Про засади функціонування ринку природного газу в Україні» вмістив та законодавчо закріпив багато важливих принципів, реалізація яких спрямована на підвищення ефективності та надійності функціонування газової галузі, забезпечення її подальшого розвитку з урахуванням інтересів споживачів, держави та суб'єктів ринку природного газу шляхом застосування системного підходу у створенні умов для стабільного функціонування ринку природного газу. Основними перевагами Закону є те, що він запроваджує найважливіші основоположні принципи, такі як вільне обрання споживачами постачальників газу; вільний та рівний доступ до газотранспортної системи; відокремлення діяльності із транспортування газу від діяльності з його видобування та постачання, а також відокремлення діяльності з розподілу газу від діяльності з його видобування, постачання, зберігання і транспортування.

Слушно відмічено, що реалізація європейських принципів, закріплених у Законі України «Про засади функціонування ринку природного газу в Україні», дасть змогу побудувати каркас лібералізованого та конкурентного газового ринку європейського типу [10].

Безпосередньо «газове розмежування» у загальних рисах закріплене в ст. 16 Закону «Про засади функціонування ринку природного газу в Україні», згідно з якою «газотранспортне підприємство не може провадити діяльність з видобування та постачання природного газу. Газорозподільне підприємство не може провадити діяльність з видобування, постачання, зберігання і транспортування природного газу. Якщо газотранспортне або газорозподільне підприємство є складовою частиною вертикально інтегрованої господарської організації, воно має бути юридично та організаційно незалежним щодо інших видів діяльності вертикально інтегрованої господарської організації, які не пов'язані з транспортуванням та/або розподілом природного газу» [11]. Слід зазначити, що вертикально інтегрована господарська організація за цим Законом — це суб'єкт господарювання, утворений відповідно до законодавства з метою провадження господарської діяльності на ринку природного газу, що здійснює щонайменше одну із функцій транспортування, розподілу або зберігання природного газу і щонайменше одну із функцій його постачання або видобутку. При цьому незалежність та несумісність діяльності газотранспортного та газорозподільного підприємств у складі вертикально інтегрованої господарської організації додатково забезпечуються забороною суміщення

посад у складі вертикально інтегрованої господарської організації та самостійністю ухвалення рішень щодо поточних фінансових операцій, експлуатації, будівництва чи модернізації об'єктів газотранспортної системи або газорозподільних мереж для провадження відповідної ліцензійної діяльності та оперативно-технологічного управління.

Законодавче визначення принципу розподілу діяльності з видобутку, розподілу, постачання та продажу газу і відповідність вимогам ЄС, безумовно, є позитивним кроком у вдосконаленні українського газового законодавства. Однак, незважаючи на позитивні риси законодавчого закріплення «газового розмежування» та визначення змісту важливих понять, серед яких — «вертикально інтегрована господарська організація» та основні критерії щодо визначення незалежності діяльності газотранспортного та газорозподільного підприємств у складі вертикально інтегрованої господарської організації, на даний час існує коло нерозв'язаних проблем, які виникли у зв'язку з цим законодавчим закріпленням, тобто ретельного розгляду та аналізування потребують питання щодо здійснення реформування у діяльності та структурі відповідних суб'єктів ринку газопостачання, газорозподілу та газотранспортування, однією з найбільших та провідних компаній якого є Національна акціонерна компанія «Нафтогаз Україні» (далі -НАК «Нафтогаз»). Згідно з Указом Президента України від 25 лютого 1998 р. «Про реформування газового комплексу» з метою сприяння структурній перебудові нафтової, газової та нафтопереробної галузей економіки України, підвищення рівня енергетичної безпеки держави, забезпечення ефективного функціонування та розвитку нафтогазового комплексу, повнішого задоволення потреб промислових і побутових споживачів у сировині та паливно-енергетичних ресурсах було ухвалено рішення підтримати пропозицію Кабінету Міністрів України, Фонду державного майна України про створення Кабінетом Міністрів України державної НАК «Нафтогаз України» на базі 100 % акцій державних акціонерних товариств, створених шляхом перетворення підприємств нафтогазового комплексу, що не підлягають приватизації, а також пакетів акцій відкритих акціонерних товариств нафтогазового комплексу, які відповідно до чинного законодавства залишені у державній власності. Отже, НАК «Нафтогаз» була створена як вертикально інтегрована нафтогазова компанія, у складі якої знаходилися дочірні компанії, що здійснюють видобуток, транспортування, постачання та розподіл природного газу. Згідно з постановою Кабінету Міністрів України № 1173 від 24 липня 1998 р. «Про розмежування функцій з видобування, транспортування, зберігання і реалізації природного газу» ці функції розмежовані саме через створення дочірніх компаній НАК «Нафтогаз». Реалізація принципу «газового розмежування» в Україні безпосередньо пов'язана із питан-

ням про реформування НАК «Нафтогаз», яке за своєю структурою вже є вертикально інтегрованою компанією.

На даний час вся увага у рамках реалізації «газового розмежування» приділяється безпосередньо проблемі реформування НАК «Нафтогаз». Ця реформа розпочата виділенням дочірніх компаній, які здійснюють видобуток та транспортування в окремі суб'єкти з окремими статутами шляхом реорганізації у публічні акціонерні товариства. Так, у червні 2012 р. Розпорядженням Кабінету Міністрів №360 ухвалено рішення про юридичне відокремлення підрозділів НАК «Нафтогаз», що займаються транзитом, зберіганням газу та видобуванням, шляхом перетворення їх із дочірніх компаній на публічні акціонерні товариства. Тобто, дочірні компанії НАК «Нафтогаз» почали функціонувати як публічні акціонерні товариства. Також у зв'язку з необхідністю зазначеного реформування Законом від 13 квітня 2012 № 4658-VI «Про внесення змін до Закону України "Про трубопровідний транспорт"» закріплене право Кабінету Міністрів України самостійно реорганізовувати державні підприємства в рамках НАК «Нафтогаз України». Однак необхідність існування цього права щодо реформування НАК «Нафтогаз» не випливає із змісту відповідних Директив ЄС, тобто ці повноваження Кабінету Міністрів України виходять за рамки вимог Директив. На даний час реформування НАК «Нафтогаз» відбувається за відсутності належно розробленої програми, що у свою чергу може справляти негативний вплив та гальмувати ефективне функціонування газового ринку. При здійсненні реформування НАК «Нафтогаз» має братися до уваги ступінь відповідності його відокремлених підприємств критеріям незалежної діяльності, які є законодавчо визначеними. Особливе значення при цьому повинно приділятися реалізації заборони суміщення посад у НАК «Нафтогаз» та відповідних товариствах (підприємствах), а також до існування їх самостійності у контексті ухвалення рішень з поточних фінансових операцій, експлуатації, будівництва чи модернізації об'єктів газотранспортної системи або газорозподільних мереж для провадження відповідної ліцензійної діяльності та оперативно-технологічного управління, веденню окремої бухгалтерської звітності для кожного з видів діяльності, пов'язаних з видобутком, транспортуванням і реалізацією природного газу з метою уникнення дискримінації. Норми ст. 16 Закону «Про засади функціонування ринку природного газу в Україні» передбачають можливість існування НАК «Нафтогаз України» як вертикально інтегрованої компанії. Важливо розрізняти юридичне відокремлення і розподіл власності, при цьому юридичне відокремлення не передбачає зміни права власності на активи, і ніщо не заважає застосуванню подібних або ідентичних умов роботи в межах усього вертикально інтегрованого підприємства, однак недискримінаційний процес ухвалення рішень має бути забезпеченим за допомогою організаційних за-

ходів стосовно незалежності відповідальних осіб, що ухвалюють рішення. Отже, для належного реформування НАК «Нафтогаз України» необхідно реалізувати комплекс заходів з обов'язковим передбаченням зазначених вимог для кожного з видів діяльності, пов'язаних з видобутком, транспортуванням і реалізацією природного газу. Усі ці заходи мають на меті уникнення: впливу вертикально інтегрованого підприємства на ухвалення рішень відповідних підприємств; поєднання керівних посад у компанії та її структурах; неналежного контролю за недискримінаційною поведінкою відповідних суб'єктів ринку природного газу. За умов збереження вертикально інтегрованої моделі має бути забезпечена належна система взаємовідносин з відповідними товариствами (підприємствами) з метою вдосконалення господарської діяльності суб'єктів на ринку природного газу з обов'язковим дотриманням норм чинного законодавства, які повинні відповідати нормам європейського права.

Незважаючи на те, що достатньо уваги приділяється реалізації розподілу діяльності суб'єктів ринку природного газу України у контексті реформування НАК «Нафтогаз України», на сьогодні залишається невирішеним та відкритим дуже важливе питання відносно механізму втілення «газового розмежування» у діяльності регіональних підприємств з газопостачання та газорозподілу. Це пов'язане з тим, що газопостачальні та газорозподільні компанії, що діють у кожної області, здійснюють діяльність з розподілу, постачання та транспортування природного газу згідно з відповідними ліцензіями, і ця діяльність здійснюється ними в рамках однієї юридичної особи. Тобто, фактично принцип розподілу за видами діяльності відносно цих газопостачальних та газорозподільних підприємств ще не реалізовано попри те, що ці види діяльності згідно з нормами Закону «Про засади функціонування ринку природного газу в Україні» та нормами європейського законодавства необхідно розділяти, оскільки газотранспортне підприємство не може провадити діяльність з видобування і постачання природного газу, а газорозподільне підприємство не може провадити діяльність з видобування, постачання, зберігання і транспортування природного газу.

Ця проблема безпосередньо пов'язана з тим, що на даний час відсутні та законодавчо не встановлені чіткі вимоги, роз'яснення, рекомендації щодо процесу відокремлення діяльності цих суб'єктів ринку природного газу. Відсутність таких вимог спричиняє перешкоди у діяльності регіональних підприємств з газопостачання та газифікації, а саме сприяє перешкодам у здійсненні підприємствами такого відокремлення.

Також існує проблема, пов'язана з існуванням обов'язку газотранспортного або газорозподільного підприємства щодо щорічної підготовки плану заходів, які забезпечує відокремлення та незалежність господарської, зокрема ліцензійної, діяльності таких підприємств від діяльності вертикально інте-

грованої господарської організації. Такий план заходів та звіти про його виконання повинні подаватися Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері електроенергетики України (НКРЕ) для проведення моніторингу та їх оприлюднення. Проте, станом на початок 2011 р. існували проблеми з поданням таких планів, що підтверджується листом НКРЕ від 6 квітня 2011 р. N 2386/14/17-11, в якому зазначено, що станом на 2010-2011 рр. інформація щодо плану заходів про відокремлення функцій з розподілу і постачання природного газу та звітів про його виконання багатьма ліцензіатами до НКРЕ надана не була. Важливість цієї проблеми також спричинена тим, що неподання плану заходів про відокремлення функцій з розподілу і постачання природного газу та звітів про його виконання є порушенням закону, унеможливлює виконання НКРЕ покладених на неї завдань та тягне за собою застосування відповідних санкцій.

На теперішній час ситуація, що склалася, поступово змінюється у бік поліпшення. Так, згідно з опублікованими на офіційному сайті НКРЕ «Результати моніторингу звітів газорозподільних підприємств щодо результатів проведених заходів з відокремлення функцій з розподілу і постачання природного газу в 2012 р. та Плани заходів щодо відокремлення функцій з розподілу і постачання природного газу на 2013 р.» НКРЕ було встановлено, що газорозподільними підприємствами у 2012 р. були здійснені підготовчі та організаційні заходи стосовно відокремлення функцій з розподілу і постачання природного газу, та вказано, що остаточне відокремлення має відбутися до 1 січня 2015 р., хоча закон не встановлює строк остаточного відокремлення і вимоги щодо підготовчих та організаційні заходів. Тобто, фактично процес відокремлення діяльності не реалізовано. Відповідно до прикінцевих та перехідних положень Закону «Про засади функціонування ринку природного газу України» та листа НКРЕ від 6 квітня 2011 р. N 2386/14/17-11, який адресовано ліцензіатам: з метою забезпечення поступового та послідовного переходу до повномасштабного ринку природного газу, передбаченого цим Законом, встановлюється перехідний період — перший етап, під час якого здійснюються відокремлення функцій з розподілу і постачання природного газу, визначення споживачів, які набувають статусу кваліфікованих, та визначення Кабінетом Міністрів України гарантованих постачальників, почав діяти з 1 січня 2012 р. Однак перехідний період встановлюється тільки для відокремлення функцій з розподілу і постачання, але строків щодо відокремлення функції транспортування не встановлено. Таким чином, законодавчо закріплено початок періоду щодо відокремлення функцій з розподілу і постачання природного газу, однак тривалість, строк завершення цього процесу нормативно не закріплено та законодавчо не встановлено, які саме заходи повинні бути здійснені. Ці питання потребують законодавчого врегулювання та доопрацювання.

Аналізування реалізації «газового розмежування» на газовому ринку України дозволяє констатувати про наявність проблем щодо процесу розділення видів діяльності на газовому ринку. Це в свою чергу може призвести до недобросовісної конкуренції і негативних процесів стосовно ціноутворення, в той час як реформування відповідних суб'єктів ринку природного газу має бути спрямоване на підвищення економічної ефективності нафтогазової галузі на умовах забезпечення належного рівня законодавчого регулювання.

Незважаючи на існування негативного досвіду, нові принципи організації газового ринку, що містяться у Законі «Про засади функціонування ринку природного газу України» тісно інтегровані із відповідними положеннями європейських газових директив, що безумовно є позитивним кроком. Належна реалізація вимог закону допоможе побудувати рівноправні та взаємовигідні відносини між суб'єктами ринку природного газу. З огляду на те, що у майбутньому є можливість співробітництва з європейськими газовими компаніями, здійснення «газового розмежування» у поєднанні із забезпеченням вільного доступу до газових мереж надасть істотні стимули для збільшення конкуренції у сфері газопостачання. Отже, практична реалізація принципу «газового розмежування» безпосередньо пов'язана та залежатиме від механізмів його реалізації, які мають бути додатково розроблені відповідними органами державної влади, що вимагає від держави проведення належної політики стосовно реформування та регулювання газового ринку.

Висновки. До позитивних наслідків узгодження українського законодавства з цілями та принципами права Європейського Союзу можна віднести те, що законодавче закріплені основоположні принципи, які є ключовими у праві ЄС та від яких значною мірою залежить процес лібералізації газового ринку, серед яких: вільний вибір споживачами постачальників газу; вільний і рівний доступ до газових мереж; відокремлення діяльності з транспортування газу від діяльності з його видобування і постачання, а також відокремлення діяльності з розподілу газу від діяльності з його видобування, постачання, зберігання і транспортування .

Розв'язання існуючих проблем, пов'язаних з безпосередньою реалізацією «газового розмежування», вимагає законодавчого встановлення чітких вимог, роз'яснень, реалізації належно розробленої програми з реформування суб'єктів ринку природного газу. При цьому слід підкреслити, що увага відносно реформування повинна приділятися всім суб'єктам ринку газу, діяльність яких підлягає відокремленню та має значення для внутрішнього ринку газу. Тобто, сучасний механізм реалізації розмежування діяльності на ринку природного газу потребує вдосконалення чинної нормативно-правової бази, яка має міс-

тити відповідний налагоджений механізм. І це зумовлене тим, що для забезпечення поступового та послідовного переходу до повномасштабного ринку природного газу необхідними є вдосконалення та застосування на практиці ефективної законодавчої бази.

Подальшого дослідження розглянутої у статті проблеми потребує порядок подальшої імплементації в Україні нових вимог Директиви 2009/73/ЄС з урахуванням сучасних тенденцій динаміки функціонування ринку природного газу України. Цей документ підлягає поступової адаптації до 1 січня 2015 р. та передбачає нові правила дій на газовому ринку, основними з яких є вимоги щодо відокремлення майнових прав компаній, які займаються транспортуванням, від діяльності з видобутку і постачання газу та вимоги стосовно посилення захисту прав споживачів у рамках лібералізації газового ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про розвиток ринків паливно-енергетичних ресурсів в рамках реалізації Енергетичної стратегії України на період до 2030 року: Рішення РНБОУ // Офіц. вісн. України. –2009. — № 67. — С. 9.
2. Атаманчук Д. І. Особливості формування збалансованого ринку природного газу. / Д. І. Атаманчук // Экономика Крыма. — 2011. — № 3(36). — С. 49-53.
3. Кацуба О. В. Сучасний стан адміністративного законодавства, яке регулює господарську діяльність з видобутку та подальшої реалізації нафти та природного газу / О. В. Кацуба // Форум права. — 2011. — № 2. — С. 381–386.
4. Гаряча Ю. П. Нові ініціативи ЄС у сфері правового регулювання енергетичних відносин: актуальні питання для України/ Ю. П.Гаряча // Стратегічні пріоритети. — 2010. — № 1. — С. 147-152.
5. Відом. Верхов. Ради України. — 2004. — № 29. — Ст. 367.
6. Directive 2003/55/EC of the European Parliament and of the Council **of** 26 June 2003 Concerning Common Rules for the Internal Market in Natural Gas and Repealing Directive 98/30/CE // Official Journal. — 2009. — L 176. — P. 57–78.
7. Європейська інтеграція України: поточна ситуація, завдання та пріоритети державної політики: мат. засідання «круглого столу» / за заг. ред. О. В. Снігир. — К.: НІСД, 2010. — 64 с.
8. Гудков И. Газовый рынок Европейского союза. Правовые аспекты создания, организации и функционирования / И. Гудков. — М.: Нестор Академик. — 2007. — 280 с.
9. Directive 2009/73/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 Concerning Common Rules for the Internal Market in Natural Gas and Repealing Directive 2003/55/EC // Official Journal. — 2009. — L 211. — P. 94–136.
10. Малиновський О. Закон про газовий ринок: нові перспективи? [Електронний ресурс] / О. Малиновський // Дзеркало тижня. — 2010. — № 43, 20. — Режим доступу: http://www.dt.ua /newspaper /articles/61492#article.
11. Відом. Верхов. Ради України. — 2011. — № 48. — С. 16.

ОТДЕЛЬНЫЕ ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ПОСТАВОК ПРИРОДНОГО ГАЗА В УКРАИНЕ

Подрез-Ряполова И. В.

Рассмотрены отдельные аспекты построения системы поставок природного газа в Украине. Исследован процесс реализации законодательно закрепленного в Украине принципа разделения видов деятельности на рынке природного газа. Проанализированы результаты закрепления принципа разделения видов деятельности на газовом рынке Украины.

Ключевые слова: *рынок природного газа, субъекты рынка природного газа, принцип разделения видов деятельности на ринке природного газа Украины, директивы ЕС в сфере рынка природного газа.*

SEPARATE LAW ASPECTS OF CREATION THE SYSTEM OF NATURAL GAS SUPPLY IN UKRAINE

Podrez-Ryapolova I. V.

The article is devoted to research of separate law aspects of creation the system of natural gas supply in Ukraine. In this article investigated the realization principle of legal separation activity in the gas market. In the article the results of application legal separation activity analyzed.

Key words: *natural gas market, subjects of the natural gas market, principles of law EC, the principle of legal separation activity in the natural gas market of Ukraine, directives EC in the sphere of natural gas.*

УДК 346.22.332.021

ІННОВАЦІЙНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В МЕХАНІЗМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Т. І. Швидка, *аспірантка*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Проаналізована спрямованість державної економічної політики саме на конкурентоздатність національної економіки. У зв'язку з цим наголошено

© Швидка Т. І., 2013

на слабкій інтеграції інших напрямків економічної політики, програмного забезпечення економічного розвитку та систематики господарсько-правових засобів навколо проблеми забезпечення конкурентоздатності. Піднято питання необхідності першочергової модернізації низки нормативно-правових актів, пов'язаних із створенням стимулюючих конкурентоздатність правових режимів господарювання

Ключові слова: *конкурентоздатність, економічна політика держави, інноваційне інвестування, програма економічного і соціального розвитку, господарсько-правові засоби підвищення конкурентоздатності, законодавча політика в сфері господарювання.*

Постановка проблеми. Численні заходи держави щодо забезпечення економічного розвитку якщо і дозволяють національній економіці демонструвати невеликі пожвавлення, але не призвели до проривного характеру в національній економіці. Як уявляється, головним чином це відбувається внаслідок фрагментарності різних заходів держави, що зазвичай стосуються саме реалізації інвестиційних, зовнішньоекономічних, інноваційних та інших напрямків економічної політики держави. Разом з тим названі заходи не є підпорядкованими, а також не є сфокусованими навколо визначального економічного чинника — конкурентоздатності національних товарів і послуг та національних товаровиробників — суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід визнати, що питання конкурентоздатності є надзвичайно актуальним. У різні часи проблемами конкурентоспроможності займалися такі провідні науковці, як Ф.Котлер, К.Ісікава, А.Бранденбургер, Р.Вернон, Г.Грубер, П.Друкер, К.Сімпсон та ін. З-поміж вітчизняних досліджень у цій царині слід виділити праці В.Александрової, Я. Базилюка, Ю. Бажала, Я. Белінської, В. Гальчинського, В. Гейця, В. Дергачової, Я. Жаліло, Б. Кваснюка, І. Крючкової, М.Скрипниченка, Л. Федулової, А. Філіпенка та ін.

Але, незважаючи на високу актуальність цього питання, господарсько-правові аспекти проблеми забезпечення конкурентоздатності не отримали у наукових дослідженнях необхідної уваги.

Формулювання цілей. Статтю присвячено з'ясуванню місця проблеми забезпеченння конкурентоздатності національної економіки в системі державної економічної політики, визначенню господарсько-правових засобів та заходів реалізації відповідної політики у системі господарського законодавства України.

Виклад основного матеріалу. Стан конкурентоздатності національної економіки, вітчизняних підприємств, товарів та послуг, що ними виробляються, як основна проблема забезпечення розвитку економіки має стати одним з головних об'єктів державної економічної політики.

Як зазначає Д. Задихайло, економічна система України мусить бути спрямованою на створення, підтримання та розвиток необхідної виробничої основи життєдіяльності Українського народу відповідно до існуючих і майбутніх соціальних, економічних та природних умов. У той же час держава в економічній сфері має забезпечити стабільне функціонування національної економіки, підтримуючи необхідний рівень її конкурентоспроможності та ефективності.

На державному рівні має бути поставлена і правильно розв'язана проблема розроблення національної стратегії забезпечення конкурентоспроможності [10].

Користуючись положеннями ст. 10 Господарського кодексу України, що докладно визначив різні напрямки економічної політики держави, серед яких, зокрема, структурно-галузева, інвестиційна, амортизаційна політика, політика інституційних перетворень, цінова політика, антимонопольно-конкурентна, бюджетна, податкова, грошово-кредитна, валютна та зовнішньоекономічна політика [1], слід зазначити, що політика держави, спрямована безпосередньо на підвищення конкурентоздатності національної економіки, так і не отримала власної самостійної законодавчої фіксації. Хоча своїм об'єктом структурно-галузева політика і зачіпає зазначене питання як одну із власних цілей, тим не меш вважаємо, що саме конкурентоздатність має стати цілісним і самостійним напрямком економічної політики держави і отримати відповідну законодавчу фіксацію.

Проблематика конкурентоспроможності вимагає створення цілісної, системної наукової доктрини, яка має бути схвалена на рівні вищих органів державної влади та отримати необхідну правову формалізацію як офіційне джерело (стратегія, концепція, доктрина) її положень, понятійного апарату, визначену спрямованість та відповідні засоби державного впливу на економічні відносини, що повинні набути універсального характеру для усіх законодавчих ініціатив у цьому напрямку. Ця доктрина має отримати не тільки економічне, організаційно-управлінське значення, а й значення базової розробки для конструювання структури та змісту законодавчих документів, визначення складу механізмів державного регулювання, державної підтримки, правових умов господарювання тощо.

Згідно з ч.4 ст 9 ГК України правове закріплення економічної політики здійснюється шляхом визначення засад внутрішньої і зовнішньої політики у прогнозах і програмах економічного і соціального розвитку України та окремих її регіонів, програмах діяльності Кабінету Міністрів України, цільових програмах економічного, науково-технічного і соціального розвитку, а також відповідних законодавчих актах [1].

Проблема, як уявляється, полягає, зокрема, у відсутності в класифікації державних програм, передбачених Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [2], окремого типу програм економічного розвитку, спрямованих саме на підвищення конкурентоздатності національної економіки, національного товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках товарів та послуг. Слід визнати, що в умовах ринкової економіки, здійснення серйозних структурних перетворень, що виводять національні економіки на якісно нові рівні міжнародної конкурентоздатності, без програмної, забезпеченої потужним державним регулюванням діяльності держави просто неможливо, а отже, прийняття програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки є необхідним.

Аналіз чинного законодавства дозволяє зробити висновок про відсутність довгострокових, стратегічних програм економічного розвитку. Цей недолік законодавчого забезпечення прогнозної та програмної діяльності держави пояснюється й тим, що кожен уряд, приймаючи ту чи іншу програму економічного розвитку на рік, фактично не відповідає за наслідки своєї діяльності, ставлячи під загрозу саме існування цілісної та послідовної економічної політики у вітчизняній сфері. Тому програма підвищення конкурентоспроможності повинна мати довгостроковий характер, адже вона передбачає зміни у складі основних фондів, кваліфікації працівників, освоєнні нової товарної номенклатури тощо.

Вже зазначалося, що показники конкурентоздатності як необхідні елементи змісту і спрямованості економічної політики держави мають у своїй ґенезі результати структурно-галузевої, інвестиційної, інноваційної, зовнішньоекономічної, грошово-кредитної, амортизаційної та інших її напрямків. У цьому контексті слід визначити, що в інструментальному сенсі левова частка засобів впливу на економічні процеси припадає саме на господарсько-правові засоби державного регулювання господарської діяльності. У ст. 12 ГК України передбачено, що держава для реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм економічного і соціального розвитку застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності. Треба зауважити, що в ст.12 зазначені лише основні засоби організаційно-господарського змісту. В той же час економічна політика держави, як і окремі її напрямки, реалізується за рахунок засобів не тільки організаційно-господарського порядку, а й господарсько-виробничого і навіть внутрішньогосподарського. В системі господарсько-виробничих відносин роль держави повинна виявлятися у створенні відповідного інформаційного забезпечення щодо новітніх технологій, обладнання, устаткування і в цілому стану світових ринків та інноваційних продуктів, що запроваджуються, та

головне, через створення відповідного договірно-правового регулювання, що дозволяло б ефективно реалізовувати приватні інтереси безпосередньо у виробничій сфері.

Однак розбудова цілісної системи організаційних, фінансових, правових та інших засобів впливу держави на зростання рівня конкурентоздатності національної економіки вимагає створення базового понятійного апарату, на підставі якого можна вести мову і про державну політику, і про господарсько-правове регулювання, і про оцінювання діяльності відповідних органів держави.

Серед правових засобів особливо слід відмітити створення динамічної і вимогливої системи стандартизації товарів та послуг, а також системи ліцензування окремих видів господарської діяльності, що мали б на меті не тільки забезпечення вітальних та екологічних інтересів, а й сприяли підвищенню технічного та технологічного рівнів виробництва, а отже, конкурентоздатності. Може йтися і про створення відповідного правового режиму господарської діяльності, що стимулював би підприємницьку активність як таку; зниження трансакційних витрат; інноваційну діяльність у виробництві; реальний стан економічної конкуренції на внутрішньому ринку; зовнішньоекономічну, зокрема експортну, активність національних суб'єктів господарювання.

Щодо інвестиційних чинників конкурентоздатності, серед них можна виділити і засоби, що визначають правову врегульованість будь-якого елемента інвестиційних відносин, а також будь-якого значного чинника, що впливає на ефективність практичної реалізації цих відносин. Універсальними правовими засобами у цій сфері є, наприклад, такі, що стосуються змісту правового статусу інвестора та гарантій його діяльності, вдосконаленості договірно-правових форм здійснення інвестування, зменшення ризиковості в реалізації інвестиційних проектів, заходів дерегуляції відповідного законодавчо врегульованого порядку в інвестиційній сфері, зниженні податкового тиску, використанні форм державно-приватного партнерства, для реалізації особливо значних інвестиційних проектів тощо. Як зазначає В. І. Кухар, актуальність проблеми господарсько-правового забезпечення інвестиційної політики держави, вдосконалення інвестиційного законодавства визначається необхідністю проведення структурних змін в економіці під тиском світової конкуренції, наданням інвестиційним процесам інноваційного характеру для негайного підвищення конкурентоздатності національної економіки і національних товаровиробників та іншими надзвичайно гострими економічними чинниками [8].

У цьому контексті потребує певного перегляду й низка нормативно-правових актів, що прямо чи опосередковано зачіпають питання інвестування в основні виробничі фонди обладнання та устаткування, що визначає зрос-

тання рівня конкурентоздатності. Має йтися про модернізацію законодавства про фінансовий лізинг, комерційну концесію, трансфер технологій тощо. Адже розвиток лізингових відносин в Україні істотно гальмується недосконалістю законодавства, що регулює лізингову діяльність. Закон України «Про фінансовий лізинг» [18] фактично побудовано виключно на цивільно-правовій основі, його предметом є регулювання в першу чергу саме договірних відносин. Між тим існує необхідність у врегулюванні лізингової діяльності як різновиду господарської, зокрема як різновид інвестиційної діяльності, що здійснюється суб'єктами ринку фінансових послуг. У зв'язку з цим Закон України «Про фінансовий лізинг», з огляду на сучасні напрямки державної економічної політики необхідно наблизити до регулювання лізингової діяльності на різноманітних ринках товарів та послуг, особливо у тих галузях, які законодавець вважає пріоритетними. Тому законодавче регулювання лізингової діяльності має стати правовою базою не тільки для укладення та реалізації лізингових договорів, а й для створення та функціонування лізингових компаній, враховуючи специфіку їх організаційно-правової форми, у тому числі створення державних лізингових компаній, а також для впливу через засоби державного регулювання на лізингову діяльність, стимулюючи активність її здійснення [14].

У цьому контексті потребує вдосконалення також Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [19]. Існує необхідність у більш докладному врегулюванні договірних відносин у сфері трансферу технологій. Потребує розроблення типовий договір у цій сфері. О.Давидюк з цього приводу пропонує доповнити розділ ІІІ ГК України гл. 16^1 під назвою «Використання в господарській діяльності наукоємних, нових та конкурентоздатних технологій чи їх складових», в якому доцільно передбачити, зокрема, відповідальність за порушення прав та законних інтересів суб'єктів і учасників трансферу технологій; визначити істотні умови, за якими сторони мають досягти згоди при укладенні будь-якого договору, спрямованого на передавання прав на технологію; приблизний перелік основних прав і обов'язків учасників трансферу технологій; основні гарантії для розробників технологій та осіб, що їх втілюють (використовують); основні засоби державної підтримки та стимулювання розвитку вказаних відносин тощо. Автор пропонує розробити новий Закон України «Про технології в України», що міститиме нормативні приписи, які визначатимуть господарсько-правовий механізм регулювання відносин, пов'язаних зі створенням, передаванням прав і втіленням технологій та/або її складових [15].

Відносини з приводу комерційної концесії також не повною мірою врегульовано законодавчо. Необхідність розроблення та прийняття акта, який би регулював відносини з цього приводу, є очевидною, адже договір комерційної

концесії являє собою одну з форм іноземного інвестування. І. Килимник дає цим видам договору притаманні їм всі характерні ознаки інвестиційного договору [16]. Договір комерційної концесії є найбільш повною фінансовою схемою залучення інвестиційних ресурсів до інноваційної діяльності. Франчайзинг в аспекті інноваційної діяльності є формою її реалізації, дозволяє підвищити рентабельність малого та великого бізнесу. Саме на цьому і наголошує О. Гладка, яка розглядає правовідносини комерційної концесії як механізм інноваційного інвестування [17].

Розуміння проблематики конкурентоспроможності національної економіки на рівні, зокрема, виконавчої гілки державної влади, напевно, ще існує. Так, у Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної проблеми розвитку промисловості на період до 2017 р. прямо зазначено, що комплексною проблемою є низькі темпи підвищення конкурентоспроможності промисловості, ефективності виробництва та інноваційного розвитку. Стратегічною метою цієї програми визначено підвищення конкурентоспроможності економіки і забезпечення входження України в коло економічно розвинених країн світу за рахунок створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво і здатного до інноваційного розвитку промислового комплексу. Така програма має реалізовуватися за такими пріоритетними напрямками промислового розвитку:

– оптимізація структури промислового виробництва з посиленням ролі внутрішнього ринку і прискореним розвитком наукоємних та високотехнологічних видів промислової діяльності;

– інноваційно-технологічна модернізація виробництва зі збільшенням прошарку промислових виробництв новітніх технологічних укладів з поглибленим переробленням та випуском продукції кінцевого споживання;

– реалізація енергозберігаючої моделі розвитку з розширенням використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії, диверсифікацією енергопостачання та формуванням ефективної структури енергогенеруючих потужностей, впровадження екологічно безпечних технологічних процесів [7].

Останнім часом актуалізується проблема законодавчого забезпечення інноваційного інвестування. Необхідність забезпечення саме інноваційного характеру економічного розвитку ґрунтується на усвідомленні того, що він є чи не єдиним шляхом розв'язання проблеми зростання конкурентоздатності національної економіки.

Державна інноваційно-інвестиційна політика — це діяльність держави, спрямована на створення сприятливих нормативно-правових та економічних умов для інвестицій взагалі та інвестицій в інновації, стимулювання процесу формування інвестиційних умов для інноваційного розвитку, а також формування ринку інновацій та інвестицій. Завданнями Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні є створення сприятливих умов

для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку базових галузей економіки та інноваційної інфраструктури, підвищення ефективності механізму надання державної підтримки, збільшення обсягу інвестицій, кредитування економіки, державних капітальних вкладень та забезпечення їх концентрації на модернізації виробництва, впровадження високих технологій [5].

Отже, одним з визначальних чинників конкурентоспроможності країн є впровадження ефективних механізмів інноваційної політики, які забезпечують конкурентоспроможність економіки. Як зазначено в Програмі створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 рр., утвердження інноваційної моделі розвитку один з найважливіших системних чинників підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки та національної безпеки держави [4].

У Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної проблеми розвитку промисловості на період до 2017 р. передбачено, що структурно-інноваційне вдосконалення виробництва стає визначальним чинником розвитку та підвищення конкурентоспроможності [7], а отже, існує необхідність у впровадженні ефективних механізмів інноваційної політики, які забезпечують конкурентоспроможність економіки.

Слід приєднатися до численних пропозицій, що містяться у господарсько-правовій літературі відносно необхідності доповнення ст. 10 ГК України ще одним напрямком економічної політики держави — інноваційною політикою. Промислова політика держави має визначати місце промисловості в економіці країни, її оптимальну галузеву структуру, загальну підтримку конкурентоздатності національного товаровиробника та можливості забезпечити власні потреби в промислових товарах у країні. У той час, як інноваційна політика держави має забезпечити конкурентоздатний технологічний рівень національної промисловості. В умовах глобалізації ринкових відносин зростає роль інноваційної політики у забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Відповідно актуалізуються питання щодо формування ефективної інноваційної системи, забезпечення розвитку матеріально-технічної бази науки, інноваційної інфраструктури, розширення міжнародного науково-технічного та інноваційного співробітництва тощо. Наразі цілком очевидним є той факт, що стимулювання проведення наукових розробок, випуск на їх підставі новітньої продукції та впровадження нових технологій виробництва є невід'ємними складовими економічного зростання країни, яка на сьогодні є неконкурентоздатною і за інноваційним рівнем своєї продукції, включаючи інноваційні продукти, що пропонуються ринку, і разом з тим неспроможна витримувати цінову конкуренцію на ринках традиційних товарів. Аналізування технологічного рівня розвитку в Україні показує, що тут домінують 3-й та 4-й уклади. За випуском продукції вищі технологічні уклади (5-й та 6-й) скла-

дають мізерну долю, причому 6-й технологічний уклад, який визначає перспективи високотехнологічного розвитку країни в майбутньому, в Україні майже відсутній.

Інноваційна інфраструктура в Україні є функціонально неповною, недостатньо розвиненою. Вона не охоплює усі ланки інноваційного процесу. В інноваційному середовищі практично відсутні венчурні фонди та центри трансферу технологій. Не визначено механізм стимулювання створення інноваційної інфраструктури. Виконання інноваційною інфраструктурою важливих для активізації інноваційної діяльності функцій неможливе без докладного визначення і закріплення змісту основних її понять, видів, складових, етапів формування, методів регулювання і стимулювання у відповідній нормативно-правовій базі. Існує безумовна необхідність у вдосконаленні інституційної інфраструктури та забезпеченні державної інвестиційної політики. Господарсько-правовим заходами в цій сфері можуть стати як прийняття певних нормативно-правових актів різного порядку — від кодексів і законів до відомчих і регіональних нормативних актів, так і модернізація та кодифікація чинного законодавства. Необхідно відмітити діяльність Уряду у розробленні проекту Закону України «Про венчурні фонди» відповідно до Концепції державної цільової економічної програми модернізації ринків капіталу в Україні [12], який передбачає стимулювання використання коштів венчурних фондів на інноваційний розвиток.

Венчурне інвестування (або інвестування ризикового капіталу) у світі залишається одним із найважливіших джерел капіталу для компаній. В Україні венчурні інвестиційні фонди повинні стати головною ланкою зв'язку між інвестиціями та інноваціями як складовими економічного зростання [13].

Чинне законодавство України про інноваційну діяльність не може забезпечити повномасштабне регулювання відносин, що виникають у зв'язку з розробленням, створенням та розповсюдженням інноваційних продуктів без створення комплексного нормативно-правового акта з питань здійснення інноваційної діяльності, який виступав би результатом систематизації законодавства у цій сфері. Таким нормативним документом має стати Інноваційний кодекс України. Проект Інноваційного кодексу України, підготовлений робочою групою, створеною спільним розпорядженням Адміністрації Президента України та Президії Національної академії правових наук України [15], не тільки вирішує завдання створення системи внутрішніх зв'язків між елементами НІС, важливим є також відтворення в проекті зовнішніх системних зв'язків, що дозволяють ув'язувати завдання інноваційного розвитку з такими нагальними соціально-економічними проблемами суспільного розвитку, як забезпечення економічної безпеки Української держави, забезпечення зростаючої конкурентоздатності національної економіки, зниження параметрів її

енерго- та ресурсоспоживання, здійснення структурних та інституційних змін у самому змісті економічних відносин тощо.

Висновки. Стан конкурентоздатності національної економіки, вітчизняних підприємств, товарів та послуг, що ними виробляються, як основна властивість має стати одним з головних об'єктів державної економічної політики. Проблема конкурентоздатності вимагає її законодавчої фіксації в усіх її сутнісних виявах. Потребує напрацювання система господарсько-правових засобів, що безпосередньо впливають на зростання конкурентоздатності національних виробництв — суб'єктів господарювання та товарів і послуг вітчизняних товаровиробників. Існує очевидна необхідність у першочергових заходах щодо пожвавлення процесів зростання конкурентоздатності — у першу чергу в інвестиційній та інноваційних сферах.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України, затверджений Верховною Радою України 16 січня 2003 року N 436-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 18, № 19-22. — Ст. 144.
2. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України : Закон України від 23.03.2000 № 1602-III // Відом. Верхов. Ради України. — 2000. — № 25. — Ст. 195.
3. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки : постанова Кабінету Міністрів України від 14 трав. 2008 р. № 447.
4. Концепція проекту Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки, схвалена Розпорядженням КМУ від 29 верес. 2010 р. № 1900-р.
5. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні : постанова Кабінету Міністрів України від 2 лют. 2011 р. № 389.
6. Про затвердження Державної програма розвитку промисловості на 2003-2011 роки : постанова Кабінету Міністрів України від 28 лип. 2003 р. № 1174.
7. Концепція проекту Загальнодержавної цільової економічної проблеми розвитку промисловості на період до 2017 року, схваленої Розпорядженням КМУ від 9 лип. 2008 р. № 947-р.
8. Кухар В. І. Господарсько-правове забезпечення державної інвестиційної політики: дис. … канд. юрид. наук / В.І. Кухар. — Х., 198 с.
9. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 8 верес. 2011 р. № 3715-VI // Відом. Верхов. Ради України. — 2012. — № 19-20. — Ст. 166.
10. Задихайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави: монографія / Д. В. Задихайло. — Х. : Юрайт, 2012. — 456 с.
11. Розпорядження Кабінету Міністрів України про затвердження «Концепції Державної цільової економічної програми модернізації ринків капіталу в Україні» від 08.11.2007 № 976-р.

12. Орешников А. А. Проблемы формирования спроса на инновации в странах с развивающейсяи переходной экономикой / А.А.Орешников// Менеджмент инноваций. — 2010. — № 2 (10). — С. 152–163.
13. Проект Інноваційного кодексу Укаїни як новий етап розвитку нормотворення в інноваційній сфері // матеріали наук.-практ. конф., м. Харків, 14 черв. 2011 р. / редкол.: С. М. Прилипко, Ю. Є. Атаманова, Д. В. Задихайло. — Х. : ФІНН, 2011. — 360 с.
14. Пісьменна К. С. Господарсько-правове забезпечення стимулювання розвитку суднобудування та судноремонту / К. С. Письменна. — Х. : ФІНН, 2009. — 184 с.
15. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання: монографія / О. М. Давидюк. — Х. : ФІНН, 2010. — 176 с.
16. Килимник І. І. Особливості правового регулювання договору комерційної концесії (франчайзингу) / І. І. Килимник. — Х. : КП «Друкарня №13», 2006. — 161 с.
17. Гладка О. В. Правовідносини комерційної концесії як механізм інноваційного інвестування / О. В. Гладка // Інноваційне інвестування в Україні: пробл. правового забезпечення: колективна монографія / за наук. ред. Д.В. Задихайла. — Х. : Юрайт, 2013. — 536 с.
18. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16 груд. 1997 р. № 723/97- ВР // Відом. Верхов. Ради України. — 1998. — N 16. — Ст. 68.
19. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14 верес. 2006 р. № 143-V // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 45. — Ст. 434.

ИННОВАЦИОННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В МЕХАНИЗМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Швыдкая Т. И.

Проанализирована направленность государственной экономической политики на конкурентоспособность национальной экономики. Акцентировано внимание на слабой интеграции других направлений экономической политики, программного обеспечения экономического развития и систематики хозяйственно-правовых средств вокруг проблемы обеспечения конкурентоспособности. Затронуты вопросы необходимости первоочередной модернизации ряда нормативно-правовых актов, которые связаны с созданием стимулирующих конкурентоспособность правових режимов.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, экономическая политика государства, инновационное инвестирование, программа экономического и социального развития, хозяйственно-правовые средства повышения конкурентоспособности, хозяйственная законодательная политика.*

THE INNOVATING INVESTMENT IN THE MECHANISMS OF ENSURING ECONOMIC COMPETITIVENESS: ECONOMIC AND LEGAL ASPECT

Shvidka T. I.

In this article the direction of government economic policy is analyzed on the competitiveness of the national economy. In this connection, there is an emphasis on the weak integration of other areas of economic policy, the economic development's software, and systematic of the economic and legal means around the issue of providing the competitiveness. In the article the issues of the immediate modernization of regulations number are raised, which are connected with the creation of stimulating economic legal procedures of the competitiveness.

Key words: *competitiveness, economic policy, innovative investment, program of economic and social development, economic and legal means of increasing the competitiveness, legislative policy in the field of management.*

УДК 349.42

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТВОРЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ОПТОВОГО РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

О. М. Батигіна*, кандидат юридичних наук, доцент*
Полтавський юридичний інститут Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено дослідженню специфіки правового регулювання розміщення та фінансової підтримки створення інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції. Визначено поняття та види інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції. Надано рекомендації щодо вдосконалення чинного законодавства.

Ключові слова: *оптовий ринок сільськогосподарської продукції, інфраструктура оптового ринку сільськогосподарської продукції, сільськогосподарська продукція.*

Постановка проблеми. Основою ефективного функціонування оптового ринку сільськогосподарської продукції є всебічний розвиток і постійне вдосконалення інфраструктури такого ринку в цілому та її елементів торговель-

© Батигіна О. М., 2013

ного, виробничого, фінансово-кредитного, комунікаційного призначення, оскільки чим сучаснішою є інфраструктура оптового ринку, тим чіткіше розподіляються сільськогосподарські та харчові продукти, що впливає на якість продукції, час укладення угод та процедур, пов'язаних з її завантаженням і розвантаженням. Отже, без належного розвитку інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції не можна розраховувати на нормальне функціонування ринку, налагодженість та стабільність процесу купівлі-продажу товарів у обсягах та асортименті, які б задовольняли потреби суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні проблеми інфраструктури аграрного ринку неодноразово ставали предметом дослідження таких науковців, як О. Алейнікова [1], В. Апопій [2], І. Бачуріна [3], В. Косенко [4], Г. Мостовий [5] та ін. Однак особливостям правового регулювання створення та функціонування інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції ще не приділялося належної уваги.

Формулювання цілей. Метою статті є комплексний аналіз чинного законодавства для визначення поняття, видів, порядку створення та правил розміщення інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу. Термін «інфраструктура» походить від латинських слів *«infra»* — нижче, під і *«structure»* — будова, розташування, порядок. Інфраструктура означає комплекс складових чи внутрішню будову.

Перше законодавче розуміння інфраструктури у сфері аграрного ринку було наведене у ст. 1 Закону України від 4 лип. 2002 р. № 37-IV «Про зерно та ринок зерна в Україні», відповідно до якого інфраструктура ринку зерна — це комплекс виробничих і невиробничих формувань, які забезпечують умови виробництва зерна, його заготівлі, зберігання, перероблення, реалізації, страхування, кредитно-фінансові та інші послуги.

Згодом у ст.1 Закону України від 25 черв. 2009 р. № 1561-VI «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» (далі Закон) вперше надано визначення інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції як системи обслуговуючих структур, споруд, будівель, систем, мереж, ліній, служб, складських приміщень, сховищ, залів, площадок, павільйонів, обладнання, транспорту, під'їзних та внутрішніх шляхів, засобів зв'язку, що включені до проекту (бізнес-плану) організації діяльності юридичної особи у статусі оптового ринку сільськогосподарської продукції. Законодавець відносить до елементів інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції виключно об'єкти, що включені до проекту (бізнес-плану) організації діяльності юридичної особи, яка на підставі цього проекту (бізнес-плану) отримала статус оптового ринку сільськогосподарської продукції. Але в процесі діяльності оптового ринку сільськогосподарської продукції може виник-

нути необхідність у розширенні переліку існуючих об'єктів інфраструктури, які відповідно до ст. 1 Закону вже не набувають правового статусу інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції, оскільки ці об'єкти не були вказані в проекті (бізнес-плані) організації діяльності юридичної особи у статусі оптового ринку сільськогосподарської продукції. На нашу думку, доречно розширити законодавче поняття інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції шляхом включення до неї також об'єктів, які створюються і діють уже після затвердження та реалізації відповідних положень бізнес-плану.

Всі структурні елементи інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції мають різне призначення, але в межах єдиного завдання — організації діяльності юридично особи у статусі оптового ринку сільськогосподарської продукції. Якість виконання елементами інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції поставлених завдань впливає на ефективність функціонування оптового ринку сільськогосподарської продукції в цілому. Так, одні елементи інфраструктури спрямовані на надання послуг матеріального характеру (транспортні, складські та ін.), інші — нематеріального (виставкові, інформаційні, рекламні, митні та ін.).

Також можна поділити інфраструктуру оптового ринку сільськогосподарської продукції на зовнішню та внутрішню. До зовнішньої інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції належать під'їзні дороги, інженерні мережі поза територією ринку. Як правило, зовнішню інфраструктуру формує (повністю або частково) держава. У ст. 10 Закону зазначено основні напрямки державної підтримки створення зовнішньої інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції, до яких належить участь держави в будівництві під'їзних шляхів до території оптового ринку, мереж водо- і електропостачання, інших комунікацій загального призначення. Що стосується формування внутрішньої інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції, до якої належить система обслуговуючих структур, споруд, будівель, систем, мереж, ліній, служб, складських приміщень, сховищ, залів, площадок, павільйонів, обладнання, транспорту, засобів зв'язку в межах території ринку, то фінансові витрати розподіляються між ініціаторами створення оптового ринку сільськогосподарської продукції та державою, яка відповідно до ст. 10 Закону повинна брати фінансову участь у створенні інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції, необхідної для його функціонування. Крім державної підтримки формування інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції, особливо важливою є участь місцевих органів влади у цьому процесі. У ст. 10 Закону вказано на необхідність включення до місцевих програм соціально-економічного розвитку заходів із створення та забезпечення діяльності оптових ринків сільсько-

господарської продукції. Також відповідно до ст. 13 Закону Кабінет Міністрів України може передбачати у проекті Закону України про Державний бюджет України субвенції з Державного бюджету України бюджету Автономної Республіки Крим, обласним бюджетам з їх подальшим перерозподілом для бюджетів місцевого самоврядування на створення інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції та забезпечення його діяльності. У свою чергу Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації та виконавчі органи відповідних рад у проектах рішень про відповідні місцеві бюджети можуть передбачати видатки на створення та забезпечення діяльності інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції. Таким чином, Законом декларується участь місцевої влади у створенні оптових ринків сільськогосподарської продукції, однак така участь не є обов'язковою.

Прикладом конкретних заходів державної підтримки створення інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції є постанова Кабінету Міністрів України від 29 верес. 2010 р. № 893 «Порядок використання у 2010 р. коштів Стабілізаційного фонду для надання фінансової підтримки для створення оптових ринків сільськогосподарської продукції», в якій передбачено, що бюджетні кошти виділяються на безповоротній основі для:

1) компенсації витрат, пов'язаних з: розробленням проектно-кошторисної документації з будівництва об'єктів інфраструктури оптових ринків; будівництвом під'їзних шляхів до території оптового ринку, мереж водо- та електропостачання, інших комунікацій загального призначення; викупом земельних ділянок, об'єктів виробничого і невиробничого призначення, торговельних та адміністративних будівель (приміщень), інших об'єктів інфраструктури з метою розміщення та забезпечення функціонування оптових ринків;

2) виплати компенсації у розмірі до 50 % обсягу видатків на оплату будівельно-монтажних або інших робіт, товарів і послуг, пов'язаних з будівництвом оптових ринків та їх інфраструктури.

Рішення щодо надання державної фінансової підтримки для створення інфраструктури оптового ринку у період його становлення ухвалює комісія з питань надання юридичній особі статусу оптового ринку сільськогосподарської продукції. Вона формує реєстр оптових ринків, які мають право на отримання бюджетних коштів. Розподіл бюджетних коштів для компенсації витрат юридичних осіб здійснюється пропорційно сумі таких витрат, що підтверджені в установленому порядку.

Відповідно до ст. 9 Закону місця розміщення інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції визначаються центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну аграрну політику, політику у сфері сільського господарства, на підставі поданих юридичними особами, які мають

намір набути статус оптового ринку сільськогосподарської продукції, документів, виходячи з економічної доцільності створення оптових ринків сільськогосподарської продукції на відповідній території. Але оптовий ринок сільськогосподарської продукції є елементом інфраструктури регіону, що вимагає також урахування інтересів тієї територіальної громади, де безпосередньо розміщується оптовий ринок сільськогосподарської продукції. Отже, є необхідність узгоджувати розміщення інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції не тільки з центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну аграрну політику, політику у сфері сільського господарства, а й з органами місцевого самоврядування місця розташування оптового ринку, оскільки саме шляхом взаємоузгоджених дій місцева та центральна влада можуть здійснювати політику врівноваженого розвитку відповідного регіону та країни в цілому.

Закон не встановлює конкретних критеріїв (рекомендацій) стосовно місць розміщення інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції, що може призвести до суб'єктивізму в застосуванні норм Закону. Основними критеріями щодо розміщення інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції повинні стати економічна доцільність, системність діяльності всіх оптових ринків сільськогосподарської продукції, які існують на території України. Бажано закріпити обґрунтовану схему розміщення оптових ринків сільськогосподарської продукції національного значення у відповідному нормативно-правовому акті.

При створенні інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції необхідним є отримання земельної ділянки. У ст. 12 Закону зазначено, що надання земельних ділянок для розміщення інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції здійснюється в порядку, визначеному законом. Спеціально врегульованого порядку щодо виділення земельних ділянок для майбутніх оптових ринків сільськогосподарської продукції не існує. Законодавець фрагментарно визначив особливості виділення земельної ділянки під оптові ринки сільськогосподарської продукції в різних законодавчих актах. У ст. 10 Закону встановлено, що державна політика підтримки оптових ринків сільськогосподарської продукції здійснюється також шляхом надання оптовим ринкам сільськогосподарської продукції земельних ділянок із земель державної та/або комунальної власності для розміщення інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції та викупу (вилучення) земельних ділянок для суспільних потреб з метою забезпечення діяльності оптових ринків сільськогосподарської продукції.

Відповідно до ст. 22 Земельного кодексу України землі під інфраструктурою оптових ринків сільськогосподарської продукції віднесено до земель сільськогосподарського призначення. Ці землі як складова несільськогоспо-

дарських угідь мають використовуватися як основа, операційний базис для створення та функціонування інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції. Такі землі передаються у власність або надаються у користування оптовим ринкам сільськогосподарської продукції для розміщення власної інфраструктури.

Загальні правила щодо отримання земельної ділянки для розміщення інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції містяться у Земельному кодексі України, де у ч. 2 ст. 134 зазначено, що не підлягають продажу на конкурентних засадах (земельних торгах) земельні ділянки державної чи комунальної власності або права на них у разі…розміщення на них інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції. Також відповідно до ч. 5 ст. 149 Земельного кодексу України районні державні адміністрації на їх території наділенні правом вилучати земельні ділянки державної власності, які перебувають у постійному користуванні, в межах сіл, селищ, міст районного значення для всіх потреб та за межами населених пунктів для … будівництва об'єктів … інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції. Відповідно до ч.1 ст. 208 Земельного кодексу України громадяни та юридичні особи у разі використання земельних ділянок для … розміщення інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції звільняються від відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва.

Висновки. Аналіз нормативно-правових актів щодо створення інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції в Україні дає можливість зробити наступні пропозиції стосовно вдосконалення правового регулювання.

По-перше, необхідно розширити законодавче визначення інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції шляхом включення до неї також об'єктів, які створюються і діють уже після отримання юридичною особою статусу оптового ринку сільськогосподарської продукції та реалізації відповідних положень бізнес-плану.

По-друге, розмір та суб'єкти фінансової підтримки (держава, органи місцевого самоврядування та юридична особа, яка отримала статус оптового ринку сільськогосподарської продукції) створення інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції повинні визначатися залежно від виду інфраструктури: зовнішня чи внутрішня інфраструктура оптового ринку сільськогосподарської продукції. Фінансування створення внутрішньої інфраструктури має покладатися переважно на юридичну особу, яка отримала статус оптового ринку сільськогосподарської продукції. Створення зовнішньої інфраструктури повинно фінансуватися державою та органами місцевого самоврядування.

По-третє, слід узгоджувати розміщення інфраструктури оптового ринку сільськогосподарської продукції не тільки з центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну аграрну політику, політику у сфері сільського господарства, а й з органами місцевого самоврядування, які є представниками територіальної громади, де безпосередньо розміщується оптовий ринок сільськогосподарської продукції.

По-четверте, необхідно розробити та нормативно закріпити обґрунтовану національну систему розміщення оптових ринків сільськогосподарської продукції та їх інфраструктури.

По-п'яте, слід закріпити особливості та процедуру виділення земельних ділянок під інфраструктуру оптових ринків сільськогосподарської продукції в окремому підзаконному нормативно-правовому акті.

ЛІТЕРАТУРА

1. Алейнікова О. В. Механізм формування інфраструктури аграрного ринку / О. В. Алейнікова // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — № 24. — С.144–148.
2. Апопій В. В. Інфраструктура оптового ринку агропродовольчих ресурсів України: проблеми розвитку / В. В. Апопій, О. І. Шалева, І. О. Лапощук // Регіон. економіка. — 2010. — № 2. — С.191–198.
3. Бачуріна І. В. Інфраструктура аграрного ринку та її роль у розвитку аграрного сектору України / І. В. Бачуріна // Агросвіт. — 2007. — № 15. — С. 23–26.
4. Мостовий Г. І. Проблеми формування інфраструктури аграрного ринку в регіоні / Г. І. Мостовий, Г. О. Андрусенко // Актуальні пробл. держ. управління. — 2002. — № 1(12). — С. 125–134.
5. Косенко В. В. Інфраструктура аграрного ринку: ідентифікація понятійного апарату / В. В. Косенко // Актуальні пробл. держ. управління: зб. наук. пр.: у 2 ч. — Х. : ХарРІ НАДУ «Магістр», 2003. — № 2(17). − Ч. 2. — С. 30–33.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЗДАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Батыгина Е. М.

Посвящено изучению особенностей правового регулирования размещения и финансовой поддержки создания инфраструктуры оптовых рынков сельскохозяйственной продукции. Определены понятие и виды инфраструктуры оптового рынка сельскохозяйственной продукции, а также предложены рекомендации по усовершенствованию действующего законодательства.

Ключевые слова: *оптовый рынок сельскохозяйственной продукции, инфраструктура оптового рынка сельскохозяйственной продукции, сельскохозяйственная продукция.*

LEGAL REGULATION OF CREATION OF AGRICULTURAL PRODUCTS WHOLESALE MARKET INFRASTRUCTURE

Batygina O. M.

The article is dedicated to research of peculiarities of legal regulation of placement and financial support of agricultural products wholesale markets infrastructure creation. A definition of the notion and kinds of agricultural products wholesale markets infrastructure as well as recommendation on improvement of the legislation in force are given.

***Key words**: an agricultural products wholesale market, an agricultural products wholesale markets infrastructure, agricultural products.*

УДК 346.57:621.039.586

УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ЩОДО СТВОРЕННЯ СПРИЯТЛИВИХ УМОВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТЕРИТОРІЇ ЧОРНОБИЛЬСЬКОЇ КАТАСТРОФИ

***В. Ф. Дутчак**, аспірант*
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Присвячено питанням удосконалення законодавства України щодо створення сприятливих умов господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи. Наведено перелік доцільних для застосування на території Чорнобильської катастрофи пільгових умов господарської діяльності. Сформульовано зміст окремих положень щодо пільгових умов господарювання на території Чорнобильської катастрофи для перспективи їх використання при розробленні нормативно-правового акта стосовно регулювання здійснення господарської діяльності на даній території.

***Ключові слова:** сприятливі умови, економічні стимули, зона з пільговими умовами господарювання, територія Чорнобильської катастрофи.*

Постановка проблеми. Перспектива відродження та розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи потребує нового

© Дутчак В. Ф., 2013

підходу до забезпечення сприятливих умов для суб'єктів господарювання на такій території. Дані умови господарювання повинні бути цікаві як вітчизняному, так і зарубіжному інвестору. Визначення доцільних пільгових умов господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи та формулювання положень щодо вдосконалення чинного законодавства України в цьому напрямку зумовлюють актуальність дослідження даної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням окремих питань щодо правового регулювання подолання наслідків Чорнобильської катастрофи займаються такі вітчизняні науковці, як П. Кикоть, А. Омельченко, М. Омелянець, В. Опришко, В. Потапенко, І. Хоменко та ін. У своїх працях вони торкалися лише загальних питань подолання наслідків Чорнобильської катастрофи, але невирішеними залишаються питання щодо визначення переліку необхідних сприятливих умов для здійснення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення переліку сприятливих умов господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи та формулювання пропозицій щодо вдосконалення чинного законодавства України стосовно впровадження таких умов на зазначеній території.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні науковці наголошують на тому, що певні території Чорнобильської катастрофи з часу аварії 1986 р. втратили високий вміст радіонуклідів та набули господарської придатності [1]. У звіті «Радіологічний стан територій, віднесених до зон радіактивного забруднення (у розрізі районів)» за редакцією В. Холоші дається пропозиція визначати нову зональність у контексті радіологічного стану території Чорнобильської катастрофи [1]. Однією із зон, запропонованих у звіті, є «зона з пільговими умовами господарювання», яка має ознаки господарсько-придатної території. Але науковці не визначають, які саме пільгові умови мають бути застосовані до такої території. Чинне законодавство України також не визначає загальний перелік сприятливих (пільгових) умов господарської діяльності для суб'єктів господарювання, які планують ведення діяльності на території Чорнобильської катастрофи. Законодавство встановлює пільгові умови щодо кредитування та оподаткування тільки для суб'єктів вільних економічних зон та територій пріоритетного розвитку. Крім того, такі пільгові умови визначаються для кожної вільної економічної зони та територій пріоритетного розвитку окремо, відповідним нормативним актом [2–4]. Так, місто Славутич наділене статусом «спеціальної економічної зони «Славутич» відповідно до Закону України «Про спеціальну економічну зону «Славутич» [2]; Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Житомирській області» [3] визначає правовий режим господарювання в Житомирській обл.; Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної діяль-

ності на територіях пріоритетного розвитку в Чернігівській області» — в Чернігівській обл. [4]. Зазначені території наділені статусом «спеціального режиму господарювання», але поза увагою законодавця залишаються райони та міста території Чорнобильської катастрофи, Вінницької, Київської, Рівненської та Черкаської областей, які потребують економічних стимулів для розвитку господарювання. Відповідні населені пункти таких областей залежно від їх радіологічного стану необхідно віднести до зони з пільговими умовами господарювання.

На нашу думку, територія зони з пільговими умовами господарювання — це територія, на якій повинен діяти комплекс сприятливих економічних заходів, що спрямовані на повне або часткове звільнення суб'єктів господарювання від виконання загальновстановлених правил та обов'язків. До таких сприятливих умов господарювання можна віднести:

– пільгові податкові умови підприємництва;

– пільгове кредитування та інші валютно-фінансові пільгові умови (введення мораторію на вчинення певних валютно-фінансових операцій на даній території, які впроваджуються на всій території України);

– пільгові умови володіння та користування землею (звільнення на певний строк від сплати земельного податку або зниження його ставки);

– пільгове справляння плати за видавання ліцензії щодо здійснення певних видів господарської діяльності, яка відповідно до закону підлягає ліцензуванню.

Забезпечення сприятливих економічних умов здійснення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи в межах зони з пільговими умовами господарювання можливе у разі підтримки державою політики у сфері відновлення господарської придатності території Чорнобильської катастрофи та відродження господарської діяльності на ній, до якої належать такі спільні скоординовані дії держави і суб'єктів господарювання, як:

– забезпечення постійного радіаційного моніторингу зони з пільговими умовами господарювання;

– підсилення ролі місцевого самоврядування щодо вирішення питань відродження господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи;

– гармонізація відносин між державними органами України та суб'єктами господарювання на території Чорнобильської катастрофи;

– сприяння співпраці з іноземними країнами, громадськими організаціями у сфері відродження та здійснення господарської діяльності, залучення інвестицій до зони з пільговими умовами господарювання;

– підтримка впровадження цільових програм розвитку екологічно безпечного господарювання в зоні з пільговими умовами господарювання на території Чорнобильської катастрофи;

– забезпечення інфраструктури та позитивних умов для життєдіяльності працівників господарських об'єктів на такій території;

– гарантування перспективного розвитку компетентного персоналу на екологічно безпечних підприємствах.

Забезпечення сприятливих економічних умов для здійснення господарської діяльності в зоні з пільговими умовами господарювання не є ефективним без дієвих механізмів упровадження шляхів економічного стимулювання суб'єктів господарювання, без зацікавленості їх у власних вигодах щодо здійснення господарської діяльності саме на даній території. Дієвими економіко-правовими механізмами впровадження шляхів стимулювання суб'єктів господарювання у межах зони з пільговими умовами господарювання будуть такі механізми, які принесуть позитивний результат, що заохочуватиме суб'єктів господарювання стосовно діяльності на таких територіях. Їх основою мають стати організаційно-правові дії держави щодо забезпечення гарантій суб'єктам господарювання на використання системи пільг.

Як зазначає С. Мочерний, «економічне стимулювання — система організаційно-економічних заходів, спрямованих на розвиток господарської діяльності та підвищення її ефективності через забезпечення матеріальної зацікавленості працюючих та колективів підприємств у результатах діяльності» [5]. Тому вважаємо, що економічне стимулювання суб'єктів господарювання на території Чорнобильської катастрофи — це система заходів, спрямована на заохочення даних суб'єктів щодо відродження і розвитку господарської діяльності на таких територіях.

Заходами (шляхами) такого стимулювання є:

– розроблення і впровадження відповідних нормативних актів, які міститимуть чітко визначений перелік пільг для суб'єктів господарювання зони з пільговими умовами господарювання;

– створення позитивного інвестиційного клімату зазначеної території;

– державна підтримка інноваційної діяльності на такій території;

– розроблення заходів державної політики щодо екологічно безпечного господарювання на такій території;

– упровадження скоординованої інформаційної політики відносно наслідків радіаційного забруднення відповідних територій Чорнобильської катастрофи.

Що стосується розроблення та впровадження нормативних актів, які б містили чітко визначений перелік пільг для суб'єктів господарювання зони з пільговими умовами господарювання, то такі нормативні акти повинні в першу чергу містити положення, що передбачають економічні стимули для інвесторів у господарську діяльність на території Чорнобильської катастрофи.

Найбільша зацікавленість інвесторів завжди полягає у податковому стимулюванні суб'єктів господарювання. Позитивними економічними стимулами у цьому напрямку доцільно виокремити методи стимулювання, запропоновані В. Кухаром: інвестиційний податковий кредит та регресивна шкала оподаткування прибутку [6]. В. Кухар уважає, що ці методи «не приводять до скорочення державного бюджету та несення ним витрат», вони також орієнтовані «на створення сприятливих фінансових передумов формування інвестиційного потенціалу» [6]. Доцільно було б віднести до сприятливих податкових умов господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи пільги щодо сплати податку на прибуток підприємств, сплати ввізного мита, податку на додану вартість та плати за землю тощо. Такі пільги доречно було б застосовувати до суб'єктів підприємництва тільки у разі добровільного перерахування ними коштів щодо оподаткування здійснення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи до Фонду розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи та мінімізації наслідків катастрофи. Що ж стосується формулювання змісту пільгових умов, то доцільно перейняти деякі положення відносно пільгових умов оподаткування господарювання, які були застосовані до суб'єктів спеціальних економічних зон «Славутич», «Рені», «Яворів» та анульовані Законом України від 25 берез. 2005 р. № 2505-IV [2; 7–9]. У законах України стосовно перелічених спеціальних економічних зон достатньо влучно були сформульовані положення щодо застосування пільгових умов до сплати ввізного мита, оподаткування податком на додану вартість, сплати збору на обов'язкове державне соціальне страхування, земельного податку. Але строки застосування таких пільг до суб'єктів господарської діяльності були визначені не в усіх випадках економічно вигідними для держави. Ось чому така система пільг не дала позитивного результату в практичному застосуванні. Пропонуємо власне бачення більш доцільного визначення таких строків при формулюванні змісту положень щодо встановлення пільг на території Чорнобильської катастрофи. В основних видах оподаткування та зборах, на нашу думку, не доцільно встановлювати безстрокове звільнення суб'єкта підприємницької діяльності на території Чорнобильської катастрофи від сплати податків та зборів. Максимальний строк надання такої пільги не повинен перевищувати десяти років. У деяких випадках оподаткування суб'єкти господарювання не повинні звільнятися повністю від сплати податку, а сплачувати лише 50-відсоткову ставку оподаткування, що діє на всій території України. Таке економічне стимулювання суб'єктів господарювання має стати для них досить цікавим і при цьому забезпечить регулярне надходження коштів до Фонду розвитку господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи та мінімізації наслідків катастрофи.

Тому вважаємо за доцільне при розроблення нормативно-правового акта, який регулюватиме здійснення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи, використати положення стосовно сплати ввізного мита такого змісту: «Суб'єкти господарювання зони з пільговими умовами господарювання на території Чорнобильської катастрофи звільняються від сплати ввізного мита на період впровадження екологічно безпечного виробництва, але не більше ніж на десять років, якщо ввозять на територію зони з пільговими умовами господарювання для потреб власного виробництва матеріали, сировину, устаткування, обладнання, комплектуючі до них, транспортні засоби, які забезпечують пониження вмісту радіаційного випромінювання на територіях з довготривалими радіонуклідами, перелік та порядок ввезення яких визначаються Кабінетом Міністрів України. Така пільга не застосовується при ввезенні на митну територію України підакцизних товарів. У разі нецільового використання зазначених товарів платник податку зобов'язаний сплатити ввізне мито у встановленому законодавством порядку.

Що ж стосується оподаткування суб'єктів господарювання на такій території податком на додану вартість, то доречно при вдосконаленні законодавства України відносно господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи, застосувати положення такого змісту: «Суб'єкти підприємницької діяльності зони з пільговими умовами господарювання на території Чорнобильської катастрофи звільняються від оподаткування податком на додану вартість на період впровадження екологічно безпечного виробництва, але не більше ніж на десять років, операції з ввезення (пересилання) на територію зони з пільговими умовами господарювання для потреб власного виробництва матеріалів, сировини, устаткування, обладнання, комплектуючих до них, транспортних засобів, які забезпечують пониження вмісту радіаційного випромінювання на територіях з довготривалими радіонуклідами, перелік та порядок ввезення яких визначаються Кабінетом Міністрів України. Така пільга не застосовується при ввезенні на митну територію України підакцизних товарів. У разі нецільового використання зазначених товарів податок на додану вартість справляється виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче за митну вартість, перераховану в гривні за валютним (обмінним) курсом, встановленим Національним банком України на день оформлення ввізної вантажної митної декларації».

При розробленні нормативно-правового акта стосовно врегулювання ведення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи доцільно також застосувати сприятливі умови щодо сплати суб'єктами господарювання збору на обов'язкове державне пенсійне страхування та земельного податку, а саме викласти у зазначеному нормативно-правовому акті такі положення: «Суб'єкти господарювання зони з пільговими умовами господа-

рювання на території Чорнобильської катастрофи, які ведуть на такій території екологічно безпечне господарювання, звільняються від сплати збору на обов'язкове державне пенсійне страхування, але не більше ніж на десять років з моменту реєстрації на даній території»; «Суб'єкти господарювання зони з пільговими умовами господарювання на території Чорнобильської катастрофи, які здійснюють екологічно безпечне господарювання на цій території в перші десять років своєї діяльності сплачують земельний податок за ставкою в розмірі 50 відсотків діючої ставки оподаткування».

Крім пільгових умов оподаткування господарської діяльності суб'єктів господарювання на території з пільговим режимом господарювання, доцільно також застосувати такі економічні стимули, як пільги щодо валютних операцій; отримання, переоформлення, подовження строку дії ліцензій тощо. Подібні пільгові умови господарювання доречно сформулювати в положенні такого змісту: «Надходження в іноземній валюті від реалізації екологічно безпечної продукції, товарів (робіт, послуг), вироблених або наданих суб'єктами господарювання на території Чорнобильської катастрофи, звільняються від обов'язкового продажу»; «Плата за видачу, переоформлення, подовження строку дії ліцензій на здійснення відповідних видів господарської діяльності для суб'єктів господарювання зони з пільговими умовами господарювання на території Чорнобильської катастрофи стягується в розмірі 50 відсотків від діючої».

За кордоном, зокрема у Великій Британії, до суб'єктів господарської діяльності, які займаються розробленням новітніх технологій та видів продукції, застосовуються такі сприятливі умови господарювання, як «субсидії на проведення досліджень з розроблення нових видів продукції чи технологій» та «відшкодування витрат на нововведення» [10]. Зазначені різновиди економічного стимулювання суб'єктів господарювання є також доречними для застосування на території Чорнобильської катастрофи стосовно тих суб'єктів, які займаються дослідженнями щодо розроблення нових видів екологічно безпечної продукції та технологій, які можливо використовувати на цій території. Тому при вдосконаленні законодавства України щодо створення сприятливих умов господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи необхідно застосувати положення такого змісту: «Суб'єктам господарювання зони з пільговими умовами господарювання на території Чорнобильської катастрофи держава надає субсидії на проведення досліджень з розроблення нових видів екологічно безпечної продукції та технологій для використання їх на території, що має підвищений радіаційний фон».

Висновки. Зона з пільговими умовами господарювання на території Чорнобильської катастрофи — це територія, на якій повинен діяти комплекс сприятливих економічних заходів, що спрямовані на повне або часткове звіль-

нення суб'єктів господарювання від виконання загальновстановлених правил, обов'язків або спрощення їх виконання.

До пільгових умов господарювання на території Чорнобильської катастрофи можна віднести: пільгові податкові умови підприємництва, пільгове кредитування та інші валютно-фінансові пільгові умови, пільгові умови володіння та користування землею, пільгове справляння плати за видавання ліцензії щодо здійснення певних видів господарської діяльності, надання суб'єктам господарювання субсидії на проведення досліджень з розроблення нових видів екологічно безпечної продукції та технологій.

Розроблення відповідного нормативно-правового акта щодо врегулювання питання здійснення господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи, який міститиме запропоновані нами положення стосовно створення сприятливих умов господарської діяльності на такій території та внесення відповідних доповнень до Податкового кодексу України, зумовлює необхідність подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Радіологічний стан територій, віднесених до зон радіоактивного забруднення (у розрізі районів) / за ред. В. І. Холоші / Міністерство України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи. — К., 2008. [Електронний ресурс] Державна служба України з надзвичайних ситуацій. — Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/UserFiles/File/2009/table_1.pdf.
2. Про спеціальну економічну зону «Славутич»: Закон України від 03.06.1999 р. № 721-XIV // Відом. Верхов. Ради України. — 1999. — № 32. — Ст. 263.
3. Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Житомирській області: Закон України від 03.12.1999 р. № 1276-XIV // Відом. Верхов. Ради України. — 2000. — № 2. — Ст. 15.
4. Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Чернігівській області: Закон України від 18.11.2003 р. № 1250-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2004. — № 10. — Ст. 111.
5. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Вид. центр «Академія», 2000 — Т. 1. — 864 с.
6. Кухар В. І. Господарсько-правове забезпечення державної інвестиційної політики в Україні: монографія / В.І. Кухар. — Х.: Фактор, 2009. — 207 с.
7. Про спеціальну економічну зону «Рені»: Закон України від 23.03.2000 р. № 1605-III // Відом. Верхов. Ради України. — 2000. — № 25. — Ст. 196.
8. Про спеціальну економічну зону «Яворів»: Закон України від 15.01.1999 р. № 402-XIV // Відом. Верхов. Ради України. — 1999. — № 32. — Ст. 82.
9. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України»: Закон України від 25.03.2005 р. № 2505-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2005. — № 17, № 18-19. — Ст. 267.

10. Науково-технічна та інноваційна діяльність в Україні у контексті євроінтеграційних процесів: монографія / І. Ю. Єгоров, І.А. Жукович, Ю. О. Рижкова, М. В. Пугачева; Наук.-тех. комплекс стат.дослідж. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2006. — 223 с.
11. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відом. Верхов. Ради України. — 2011. — № 13-14; № 15-16; № 17. — Ст. 112.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ ПО СОЗДАНИЮ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ ЧЕРНОБЫЛЬСКОЙ КАТАСТРОФЫ

Дутчак В. Ф.

Посвящено вопросам совершенствования законодательства Украины относительно создания благоприятных условий хозяйственной деятельности на территории Чернобыльской катастрофы. Приведен перечень целесообразных для применения на территории Чернобыльской катастрофы льготных условий хозяйственной деятельности. Сформулировано содержание отдельных положений относительно льготных условий хозяйствования на территории Чернобыльской катастрофы для перспективы их использования при разработке нормативно-правового акта по регулированию осуществления хозяйственной деятельности на данной территории.

Ключевые слова: *благоприятные условия, экономические стимулы, зона с льготным условием хозяйствования, территория Чернобыльской катастрофы.*

IMPROVING THE LEGISLATION OF UKRAINE TO CREATE FAVORABLE BUSINESS ENVIRONMENT IN THE TERRITORY OF THE CHERNOBYL CATASTROPHE

Dutchak V. F.

This article is dedicated to the improvement of Ukraine legislation to create an enabling business environment in the territory of the Chernobyl catastrophe. This article provides a list of appropriate for use in the territory of the Chernobyl catastrophe favorable business environment. The author formulated the content of

certain provisions relating to preferential economic conditions in the territory of the Chernobyl catastrophe for the prospects for their use in the development of a legal act to regulate the economic activities in this territory.

Key words: *favorable conditions, economic incentives, a zone with concessionary terms of economic activity, the territory of the Chernobyl disaster.*

УДК 343.2

СПІВУЧАСТЬ У ЗЛОЧИНІ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ ПРАВОМ УКРАЇНИ ТА АНГЛІЇ: ПОРІВНЯЛЬНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

І. О. Зінченко*, кандидат юридичних наук, доцент*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто інститут співучасті за кримінальним законодавством України та Англії. Здійснено порівняльно-правовий аналіз норм КК України, які регламентують інститут співучасті, і відповідних положень англійського кримінального права. Визначено їхні спільні риси та відмінності. Охарактеризовано види співучасників, з'ясовано особливості їхньої відповідальності. Наведено рішення англійських судів із конкретних справ.

Ключові слова*: співучасть, єдність наміру, підбурювач, пособник, ексцес виконавця, посередня винність.*

Постановка проблеми. Важливою тенденцією у розвитку вітчизняного кримінального законодавства є його гармонізація із законодавством європейських держав. Євроінтеграційні процеси вимагають від нашої держави дотримання загальновизнаних стандартів з прав людини і громадянина, сприйняття базових міжнародних принципів у боротьбі зі злочинністю. На цьому шляху значної актуальності набувають вивчення і узагальнення законодавчого досвіду інших країн, у тому числі тих, де джерелом права є прецедент. Це дає можливість не тільки пізнати зміст і сутність основних інститутів зарубіжного кримінального права, а й порівняти їх із національним кримінальним законодавством, зробити висновки щодо можливості запозичення позитивного досвіду європейських країн та імплементації у вітчизняне законодавство окремих дефініцій та формулювань. Викладене дає підстави вважати, що дослідження інституту співучасті, а також особливостей кримінальної відпові-

© Зінченко І. О., 2013

дальності співучасників на прикладі зіставлення відповідних норм українського і англійського кримінального права матиме неабияку користь для подальшого розвитку вчення про злочин і співучасть у ньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями у сфері порівняльного кримінального права України та зарубіжних держав, зокрема представників англо-саксонської правової сім'ї, займалися такі науковці, як А. Малиновський, О. Романов, А. Савченко, Ю. Старовойтова, М. Хавронюк, С. Яценко та ін. Проте у більшості наукових праць інститут співучасті у злочині за КК України на підставі його зіставлення із відповідними інститутами англійського права докладно не аналізувався, багато питань щодо з'ясування сутності відмінностей між ними не розглядалися.

Формування цілей. Метою статті є визначення правової природи і ознак співучасті у злочині за КК України порівняно із нормами, які передбачають спільне вчинення злочину декількома суб'єктами в англійському кримінальному праві, зіставлення видів співучасників, аналізування судових рішень (прецедентів) та з'ясування їх ролі у формуванні змісту відповідних правових норм.

Виклад основного матеріалу. Згідно із чинним законодавством України співучастю визнається умисна спільна участь декількох суб'єктів злочину у вчиненні умисного злочину (ст. 26 КК). Виходячи з цього визначення в українській доктрині кримінального права виділяють об'єктивні і суб'єктивні ознаки співучасті у вчиненні злочину.

З об'єктивної сторони неодмінною ознакою співучасті є участь в одному злочині двох чи більше суб'єктів (фізичних осіб), що досягли віку кримінальної відповідальності і були осудними на час вчинення злочину. Це кількісна ознака співучасті. Якісною ознакою співучасті є спільність дій співучасників, що полягає у такому: 1) вчинений злочин є результатом загальних зусиль усіх співучасників; 2) суспільно небезпечні наслідки (у злочинах з матеріальним складом) є єдиними та неподільними для всіх співучасників і ставляться за провину кожному з них незалежно від тої ролі, яку кожний виконував при вчиненні злочину; 3) між діями всіх співучасників і тим злочином, який вчинив виконавець, має бути необхідний причинний зв'язок, тобто спільний результат досягається завдяки свідомій діяльності виконавця.

Суб'єктивна сторона співучасті завжди характеризується умисною формою вини всіх співучасників. Умисел співучасників повинен бути спільним і закріплюватися в досягненні між ними змови. Якщо змова не відбулася, то співучасті не буде. Способи досягнення змови при співучасті можуть бути будь-якими: усними, письмовими, шляхом вчинення конклюдентних дій, використання технічних засобів (телефону, Інтернету) тощо. Для співучасті спосіб досягнення змови не має значення, головну роль тут відіграє спільний

умисел. Умисел при співучасті, як правило, прямий, однак у деяких випадках можлива співучасть з непрямим умислом. Мотиви і мета співучасників можуть і не збігатися. Принципового значення для наявності співучасті вони не мають.

Положення англійського права про співучасть *(complicity*) являють собою характерний приклад казуїстичності англійських юридичних норм. Спочатку вчення про співучасть розроблялося в Англії лише стосовно фелонії*. До інших видів злочинів (наприклад, місдіміноров) норми про співучасть не застосовувалися. Такий підхід до цього питання обґрунтовувався тим, що співучасть у тяжких злочинах (зраді) вважалася настільки небезпечною, що всі особи, які брали у ній участь, визнавалися виконавцями *(the principal offender),* тобто співучасниками первинного ступеня.

Щодо місдіміноров простежувався аналогічний підхід, з тією відмінністю, що не вважалося за доцільне проводити формальне розмежування між співучасниками злочину з огляду на малозначність вчинених ними діянь. Отже, легального визначення співучасті у законодавстві Англії ніколи не було і наразі немає — його замінює перелік відповідних дій. Наприклад, у ст.8 Закону про співучасників та пособників *Accessories and Abettors Act* 1861 р. зазначається, що особа, яка допомагає, підбурює, дає поради чи забезпечує вчинення злочину, переслідуваного за обвинувальним актом, визнається винною у тому самому злочині [10, с. 77].

У теперішній час в англійській доктрині під співучастю розуміють дії двох і більше осіб з реалізації злочинного наміру. Поняття «співучасник» також використовується, але одні автори відносять до нього будь-яких учасників злочину, а інші — тільки другорядних учасників *(principal in the second degree)*, тобто тільки пособників і підбурювачів. Причому в літературі підкреслюється, що особа, яка надає підтримку правопорушнику після вчинення ним злочину, не може бути визнана співучасником, оскільки вона не брала участі у злочинному посяганні.

У сучасному законодавстві Англії для визначення факту співучасті, як правило, використовуються такі висловлювання: «домовлятися», «сприяти» тощо. При цьому завжди мається на увазі заздалегідь обумовлена спільна мета.

Співучасть за англійським правом може виражатися не тільки в активних діях, а й у злочинній бездіяльності, наприклад, вона матиме місце тоді, якщо на особу було покладено статутний обов'язок здійснювати будь-які дії.

---

* До 1967 р. за матеріальним критерієм злочинні діяння в Англії поділялися на фелонії (тяжкі злочини) та місдімінори (менш серйозні діяння). Однак із прийняттям Закону про кримінальне право *Criminal Law Act* (1967) цю градацію було скасовано (Уголовное законодательство зарубежных стран (Англии, США, Франции, Германии, Японии). Сб. законодат. метериалов / под ред. И.Д.Козочкина. – М.: Зерцало, 1999. – С. 14).

Так, за одною із справ хазяїн ресторану був визнаний пособником осіб, що розпивали спиртне в громадському місці у заборонений час, оскільки не закрив ресторан у визначену годину.

Щодо причинного зв'язку при співучасті англійські юристи дотримуються такої точки зору. Учасником злочину може бути визнана як особа, чиї дії безпосередньо пов'язані зі злочинним результатом, так і така, чиї дії з огляду «розумної людини» сприяли злочину. За певних умов особа може бути визнана співучасником за вчинення найнезначнішого діяння, яке складно вважати пособництвом чи підбурюванням.

Наразі англійські суди, розглядаючи справи про пособництво, застосовують правило так званої «конкретної допомоги», але при цьому вважається, що немає необхідності виявляти змову і причинний зв'язок між злочинною поведінкою другорядних співучасників і шкідливим наслідком, що настав.

Таке тлумачення (а по суті ігнорування) причинного зв'язку необмежено розширює поняття кримінально караної співучасті. Позиція англійської кримінально-правової доктрини не узгоджується з об'єктивними підставами караності співучасті, загальновизнаними у сучасних кримінально–правових системах.

З суб'єктивної сторони для умисних злочинів співучасть передбачає єдність умислу учасників злочину щодо вчинення злочинного діяння.

За кримінальним правом України співучасть у злочинах, вчинених з необережності, неможлива. Це випливає із законодавчого визначення співучасті, а також із того, що необережне спричинення не містить тієї суспільної небезпечності, що є характерною для умисної злочинної діяльності. Слід зазначити, що в 1957 р. на міжнародному конгресі кримінального права в Афінах переважна більшість криміналістів висловилася проти визнання співучасті в необережних злочинах [1, 82].

За англійським правом співучасть можлива й у необережному злочині. Важливо тільки, аби дії, які призвели до необережного заподіяння злочинного результату, охоплювалися первинним задумом учасників. За цієї умови необережні результати таких дій можуть бути поставлені їм у провину. Прямий умисел не є необхідною формою зв'язку між співучасниками — цілком достатньо «можливого передбачення» іншими учасниками вчинення виконавцем саме такого роду дії і необов'язкова пряма настанова на її виконання.

На думку англійських юристів, «єдиний намір» при співучасті не завжди містить протиправний елемент. Намір може бути правомірним, але вчинення в результаті його реалізації необережного (або умисного) з боку виконавця злочину тягтиме за собою кримінальну відповідальність усіх співучасників. Цікавою в цьому відношенні є справа Салмона. Англійський суд визнав винними у необережному вбивстві, вчиненому в співучасті, групу осіб, що за-

ймалися стріляниною в мішень і з необережності спричинили смерть хлопчику, який проходив неподалік від місця стрільбища. Той, хто застрелив хлопчика, був визнаний виконавцем першого ступеня, інші — другорядними співучасниками.

Відповідно до ч.1 ст.27 КК України співучасниками злочину є: виконавець, організатор, підбурювач та пособник. Іноді на практиці виділяють таку фігуру, як ініціатор злочину. Однак ініціатором злочину, власне кажучи, є або підбурювач, або організатор злочину, тому український законодавець не вдався до виділення ініціатора як самостійного співучасника злочину.

Виконавцем (співвиконавцем) злочину (ч.2 ст.27 КК) визнається особа, яка у співучасті з іншими суб'єктами злочину безпосередньо чи шляхом використання інших осіб, що відповідно до закону не підлягають кримінальній відповідальності за скоєне, вчинила злочин, передбачений КК. Виконавець — це центральна (головна) фігура співучасті, без нього співучасті немає. Так відбувається тому, що тільки виконавець виконує об'єктивну сторону злочину і здійснює задумане іншими співучасниками.

Організатор злочину (ч.3 ст. 27 КК) — це особа, яка організувала вчинення злочину (злочинів) або керувала його (їх) підготовкою чи вчиненням. Організатором також є особа, яка створила організовану групу чи злочинну організацію чи керувала нею, або особа, яка забезпечувала фінансування чи організувала приховування злочинної діяльності організованої групи або злочинної організації. Організатор панує над усіма співучасниками, регулює і спрямовує їхню злочинну діяльність.

Підбурювачем (ч.4 ст.27 КК) визнається особа, яка умовлянням, підкупом, погрозою, примусом або іншим чином схилила іншого співучасника до вчинення злочину, тобто підбурювач збуджує в інших співучасників умисел на вчинення ними злочину.

Пособник (ч.5 ст. 27 КК) — це особа, яка порадами, вказівками, наданням засобів чи знарядь або усуненням перешкод сприяла вчиненню злочину іншими співучасниками, а також особа, яка заздалегідь обіцяла переховати злочинця, знаряддя чи засоби вчинення злочину, сліди злочину чи предмети, здобуті злочинним шляхом, придбати чи збути такі предмети, або іншим чином сприяти приховуванню злочину.

Слід мати на увазі, що українська судова практика припускає можливе сполучення в діях співучасників відразу декількох ролей. Наприклад, особа може бути одночасно організатором і виконавцем злочину, або підбурювачем і пособником злочину. Сполучення декількох ролей у діянні співучасника має обов'язково враховуватися судом при призначенні покарання.

В англійській літературі з кримінального права поняття «співучасник» широко використовується, проте єдності в його розумінні немає. Що стосу-

ється англійського законодавства, то протягом тривалого часу в ньому застосовувалася така класифікація співучасників: виконавці та пособники. Утім, відповідно до Акта, який скасував різницю між фелоніями та місдімінорами, всі учасники злочину могли обвинувачуватися як його виконавці. Водночас існують причини розрізняти їх ролі, оскільки це має значення для призначення покарання [14, с. 76].

Виконавці, у свою чергу, поділялися на два види: а) виконавці першого ступеня (*the principal offender*) — ними визнавалися особи, які безпосередньо вчинили злочин, та б) виконавці другого ступеня, тобто особи, що сприяли злочинному діянню в момент його вчинення.

Відповідно до англійської кримінально-правової доктрини виконавцем уважається той, хто безпосередньо, особисто вчиняє злочинне діяння. При цьому виконавцями одного й того самого злочину можуть бути як особи, що разом виконують усі дії, котрі утворюють даний злочин, так і особи, кожна з яких виконує лише частину дій стосовно вчинення злочину. При групових розбійних чи інших нападах питання про те, хто конкретно завдав смертельного удару (при вбивстві) чи заподіяв відповідне тілесне ушкодження, навіть не виникає. Припускається, що всі учасники групового злочину несуть колективну відповідальність за його наслідки і визнаються однаковою мірою його виконавцями.

Виконавець — це також особа, яка вчинила злочин «за допомогою неживої сили або через невинного посередника», тобто до виконавця належить й опосередковане виконавство (посереднє спричинення шкоди), тому присутність на місці вчинення злочину не вважається обов'язковою умовою для визнанням особи виконавцем. Так, у нападі винною буде визнана особа, яка нацькувала на перехожих собаку, а у крадіжці може бути визнаний винним хазяїн, який використав для вилучення майна дресировану тварину.

Виконавцем також є особа, яка сприяла злочину в момент його вчинення. Саме критерій сприяння злочину в момент його вчинення, а не зміст самого сприяння є істотним для визнання особи виконавцем.

Пособником злочину відповідно до англійської доктрини є той, хто забезпечує чи консультує вчинення злочину іншими особами, а також керує ними. Із змісту Закону Англії про співучасників та пособників *Accessories and Abettors Act* (1861), а також Закону Англії про Суди магістратів *Magistrates' Courts Act* (1980) можна зробити висновок про те, що у законодавстві розрізняються щонайменше три види пособництва. Перше — це пособництво шляхом надання засобів чи знарядь, тобто матеріальне *(aiding*); друге — пособництво діями *(abetting*); третє — пособництво інтелектуальне: надання порад, вказівок, інструкцій *(counselling)* тощо.

Таким чином, пособництво може виражатися або у забезпеченні виконавця засобами вчинення злочину, або у схилянні до злочину, або у розробленні загального плану вчинення злочину і наданні вказівок щодо його виконання, або у сприянні вчиненню злочину порадами та іншими аналогічними діями. З цього приводу цікавою є справа з обвинувачення Сондерса та Арчера у вбивстві дитини. Один з них підмовив іншого передати жінці з метою позбавлення її життя отруєне яблуко. Жінка між тим віддала яблуко своїй дитині, яка і померла від отруєння. У рішенні суду з цієї справи було визнано, що цей останній наслідок не був настільки вірогідним, аби можна було притягнути першого пособника як співучасника у вбивстві [10, с. 75] .

Усі дії пособника повинні бути спрямовані на сприяння іншій особі у вчиненні злочину. Якщо ж злочин залишився не вчиненим іншими особами, то пособництва не буде. Крім того, дії пособника мають бути спрямовані на надання сприяння такому виконавцю, що діяв за наявності вини і був осудний. Якщо ж дії пособника полягають у наданні допомоги неосудному (психічно хворому, малолітньому) чи особі, яка діяла невинувато, то такий пособник сам буде визнаний виконавцем.

Пособники злочину можуть бути звільнені від кримінальної відповідальності, якщо вони до моменту вчинення злочину зробили все залежне для того, аби злочин був відвернутий. У той же час за англійським кримінальним правом особа може притягатися до відповідальності за пособництво у злочині не тільки до чи у процесі його вчинення, а й після того, як злочин було закінчено.

Із поняття співучасті за англійським правом виключаються недонесення, потурання злочину та приховування предметів, завідомо здобутих злочинним шляхом. До безперечних випадків пособництва, крім приховування злочинця, доктрина відносить і всіляке сприяння втечі злочинця з місця попереднього ув'язнення чи установи, де відбувається покарання. Пособництвом уважається і надання всілякої матеріальної підтримки злочинцю, що переховується, надання йому засобів для втечі. Фальсифікація доказів, відмова свідчити проти злочинця зі співчуття не можуть розглядатися як пособництво. Такі дії або цілком виключають кримінальну відповідальність, або являють собою самостійні злочини проти правосуддя.

Суб'єктивна сторона цього виду пособництва вимагає прямого умислу. Особа усвідомлює, що вона допомагає злочинцю, який вчинив певне діяння, і має за мету допомогти злочинцю уникнути затримання, засудження чи покарання.

Із числа пособників після вчинення злочину доктрина виключає чоловіка (дружину) та найближчих родичів.

До числа другорядних співучасників також належать підбурювачі до злочину. Підбурювання *(procuring)* передбачає наполегливе спонукання до вчи-

нення злочину. Воно може відбуватися як до, так і у процесі вчинення злочину, при цьому факт змови між підбурювачем і виконавцем не є обов'язковою ознакою. Якщо підбурювання мало місце стосовно особи, яка не підлягає кримінальній відповідальності через стан неосудності, вік тощо, то у таких випадках підбурювач, який спонуканнями забезпечив учинення злочинних дій такою особою, відповідатиме як головний виконавець даного злочину.

У кримінальному законодавстві України підстави і межі відповідальності співучасників визначаються, як правило, виходячи з того злочину, який вчинив виконавець, з урахуванням характеру та ступеня участі кожного зі співучасників у вчиненні злочину.

Характер участі — це та роль, яку виконує співучасник у злочині: чи був він виконавцем або іншим співучасником, виконав одну чи декілька ролей тощо.

Ступінь участі — це ступінь виявлення тієї чи іншої ролі при вчиненні злочину, ступінь інтенсивності участі у злочині. Характер і ступінь участі кожного співучасника у злочині враховує суд, визначаючи конкретну міру покарання.

Положення англійського права про співучасть у злочині ґрунтуються на засадах похідної (акцесорної) відповідальності. При цьому відповідальність другорядного співучасника запозичується і залежить від вчинення злочину основним винуватцем [14, с. 77].

В Англії за загальним правом притягнення другорядних співучасників до відповідальності можливе лише після вчинення злочину безпосереднім виконавцем. Згідно із Законом про співучасників та пособників *Accessories and Abettors Act* (1861) та Законом Англії про Суди магістратів *Magistrates' Courts Act* (1980) всі другорядні співучасники злочину (пособники та підбурювачі) підлягають такій самій відповідальності, що і його виконавець. Отже, після скасування Законом Англії про кримінальне право *Criminal Law Act* (1967) градації злочинів на фелонії та місдимінори, призначаючи співучасникам покарання англійські суди, як правило, враховують внесок кожного злочинця у реалізацію спільного задуму, їхні індивідуальні якості тощо.

Утім судовій практиці відомі й такі випадки, коли виконавець і другорядний співучасник визнавалися винними у злочинах різної тяжкості. Так, жінка була визнана винною у вбивстві немовляти (тобто простому вбивстві), а її чоловік — у підбурюванні до тяжкого вбивства. За іншою справою виконавця засудили за більш тяжкий злочин, ніж його співучасника. Водій і пасажир автомобіля вирішили злякати пішохода, проїхавши поруч з ним. Однак водій збив пішохода і був визнаний винним у тяжкому, а пасажир — у простому вбивстві, оскільки «його намір був спрямований на заздалегідь обговорені дії».

Цікаве правило щодо диференціації відповідальності співучасників було сформульовано у рішенні суду в справі Еботта (1955 р.), згідно з яким, якщо декілька осіб обвинувачуються у вчиненні злочину і є докази того, що вони співучасники, однак не доведено, хто саме з них був фактичним виконавцем, суду належить судити всіх підозрюваних, як пособників [4, с. 110].

У кримінальному праві України, крім видів співучасників, виділяють також форми співучасті. Форми співучасті — це об'єднання співучасників, які розрізняються між собою за характером ролей, що виконують співучасники, і за стійкістю суб'єктивних зв'язків між ними. За об'єктивними ознаками розрізняють просту співучасть та складну співучасть. Проста співучасть припускає, що всі співучасники є виконавцями злочину. При складній співучасті має місце розподіл ролей, тобто, крім виконавця, діють й інші види співучасників.

За суб'єктивними ознаками, тобто за стійкістю умислу, виділяють чотири форми співучасті: співучасть без попередньої змови та співучасть з попередньою змовою, яка, в свою чергу, поділяється на співучасть за попередньою змовою групою осіб, організовану групу та злочинну організацію.

У кримінальному праві Англії співучасть не розділяється на форми, а змова вважається самостійним злочином. За змову, спрямовану на вчинення злочину, англійські суди досить часто призначають більш суворе покарання, ніж за відповідний закінчений злочин, але вчинений однією особою, оскільки за англійським правом будь-яка форма протиправної організації вважається більш небезпечним явищем, ніж вчинення злочину окремими особами.

У теорії кримінального права України також виділяють спеціальні питання відповідальності за співучасть, до числа яких належать ексцес виконавця, добровільна відмова співучасників, посередня винність та ін. В англійському праві також існують деякі з цих обставин. Як уже зазначалося, англійське кримінальне право виходить із акцесорної природи співучасті, тобто із того, що діяльність співучасника «запозичує свій злочинний характер» із дій виконавців. Своєрідність цієї концепції виявляється у нормах про ексцес виконавця та добровільну відмову співучасників.

Так, з приводу ексцесу виконавця англійська кримінально–правова доктрина виробила правило «загальної злочинної мети»: одна особа відповідає за дії іншої, спрямовані на досягнення загальної злочинної мети, заради якої вони об'єдналися. Це правило не поширюється на дії, що вийшли за межі спільного задуму. Іншими словами, якщо виконавець значною мірою відхиляється від посягання, про яке йшлося, і свідомо виконує інше, то тільки він підлягає кримінальній відповідальності за вчинений злочин. Інший співучасник відповідає за той злочин, якій був ним фактично вчинений.

Так, Палата лордів задовольнила скаргу на судовий вирок, винесений у справі Інглиша, за яким останнього було визнано винним у вбивстві з наміром. Відповідно до обставин справи Інглиш з Уедлом напали на поліцейського, завдаючи йому ударів дерев'яними дошками. Під час бійки Уедл дістав ніж і смертельно поранив поліцейського. На думку Палати лордів за таких обставин Інглиш не може нести відповідальність за вбивство з наміром, оскільки нічого у справі не свідчить про те, що він знав або міг здогадуватися, що Уедл носить із собою ніж [8, с. 52].

У тому разі, коли виконавець випадково відхилився від виробленої спільно лінії поведінки, ситуація змінюється. Тут діє так зване правило «перенесеного наміру». Другорядний співучасник уважається винним, оскільки всі умови, що визначають кримінальну відповідальність виконавця, безпосередньо охоплюються його наміром. Це правило дуже схоже на об'єктивне ставлення за провину, тобто на відповідальність без вини.

В англійській кримінально-правовій доктрині також зазначається, що особа може уникнути кримінальної відповідальності за підбурювання чи пособництво при добровільній відмові від спільного злочину. Однак відмова повинна відбутися до того, як виконавець завершить злочин, або до того, коли настануть шкідливі наслідки. Так, у рішенні в справі Бейкера Апеляційний суд не визнав за добровільну відмову дії обвинуваченого, який після нападу на людину, здійсненого його співучасником, відступив назад зі словами: «Я не буду цього робити» [10, с. 80; 13, с. 159].

Зазначені правила сформульовано в прецедентах і працях юристів. У законодавстві їх немає. Тому в деяких випадках добровільна відмова не звільняє від кримінальної відповідальності (наприклад, коли дії виконавця вийшли за межі виключно підготовчих). Немає у доктрині і єдиної думки щодо того, в якій формі повинна здійснюватися добровільна відмова. Загальне правило вимагає, аби вона неодмінно була діяльною. Пасивне усунення від злочину (наприклад, арешт, що перешкодив участі в злочині) не звільняє від відповідальності.

Англійському праву відома і так звана в доктрині кримінального права «посередня винуватість», тобто вчинення злочину шляхом використання особи, яка не може бути визнана винною у вчиненому з тих чи інших причин: внаслідок неосудності, омани, недосягнення віку кримінальної відповідальності тощо. У таких випадках посередній винуватець підлягає відповідальності як головний виконавець даного злочину.

Висновки. Дослідження інституту співучасті у злочині за кримінальним правом України у порівнянні із нормами, які передбачають спільне вчинення злочину декількома суб'єктами у англійському кримінальному праві дозволяє зробити висновок, що між ними існують істотні (концептуальні) відмінності. Так, відповідно із приписами КК України співучасть у злочині не створює якихось нових (особливих) підстав кримінальної відповідальності. Підставою

кримінальної відповідальності за співучасть є наявність специфічного складу співучасті у злочині в діях усіх співучасників. І хоча кваліфікація злочинних дій виконавця є підставою для кваліфікації дій інших співучасників, все ж таки відповідальність останніх має особистий характер і визначається залежно від тої ролі, яку виконав кожний співучасник у спільно вчиненому злочині.

Приписи англійського права про співучасть у злочині, навпаки, ґрунтуються на засадах похідної (акцесорної) відповідальності. При цьому відповідальність другорядного співучасника запозичується і залежить від вчинення злочину основним виконавцем.

За КК України співучасть у необережних злочинах неможлива, в англійській кримінально-правові доктрині співучасть можлива й у необережному злочині. Український інститут співучасті містить норми щодо форм співучасті та видів співучасників, а у кримінальному праві Англії розподіл співучасті на форми не здійснюється, а змова вважається самостійним злочином.

Проте, незважаючи на вищезазначені відмінності, з'ясування особливостей кримінальної відповідальності співучасників на прикладі співставлення відповідних норм українського і англійського кримінального права дає можливість глибше пізнати правову природу співучасті як різновиду злочинної діяльності, запозичити позитивний досвід європейських країн у боротьбі із цим явищем, є корисним для подальшого розвитку вчення про злочин і співучасть у ньому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бажанов М. И. Уголовное право Украины. Общая часть / М. И. Бажанов. — Д. : Пороги, 1992. — 168 с.
2. Есаков Г. А. Уголовное право зарубежных стран / Г. А. Есаков, Н. Е. Крылова, А. В. Серебренникова. — М. : Проспект, 2008. — 336 с.
3. Крылова Н. Е. Уголовное право зарубежных стран / Н. Е. Крылова, А. В. Серебренникова.–М.: Зерцало, 1998.–268 с.
4. Малиновский А. А. Сравнительное правоведение в сфере уголовного права / А. А. Малиновский. — М.: Междунар. отношения, 2002. — 376 с.
5. Уголовное законодательство зарубежных стран (Англии, США, Франции, Германии, Японии). Сб. законодат. метериалов / под ред. И.Д. Козочкина. — М.: Зерцало, 1999. — 352 с.
6. Лейленд Пітер. Кримінальне право: Злочин, покарання, судочинство (англ. підхід) / Пітер Лейленд : пер. з англ. П.Таращук. — К.:Основи, 1996.–207 с.
7. Преступление и наказание в Англии, США, Франции, ФРГ, Японии: Общая часть уголовного права. — М.:Юрид.лит.,1991. — 288 с.
8. Старовойтова Ю. Г. Загальна частина кримінального права Англії та США: навч. посіб. / Ю. Г. Старовойтова. — К.: Атіка, 2012. — 104 с.
9. Уголовное право буржуазных стран. Общая часть // Сб. законодат. актов / под ред. А. Н. Игнатова, И. Д. Козочкина. — М.: Изд-во УДН, 1990. — 312 с.

10. Уголовное право зарубежных стран. Общая часть / под ред. И.Д. Козочкина.–М.:Омега-Л,2003. — 576 с.
11. Уголовное право зарубежных стран: Общая и Особенная части: учебник / под ред. И.Д. Козочкина. — 3-е изд., перераб. и доп.–М.:Волтерс Клувер, 2010. — 1056 с.
12. Уголовное право и уголовный суд Англии / под ред. Н. Н. Полянского. — М.: Юрид.лит.,1969. — 399 с.
13. Smith J. C. Criminal Law / J.C. Smith, B. Hogan. — L., 1996. — 1036 p.
14. Яценко С. С. Основні питання Загальної частини кримінального права іноземних держав: навч. посіб. / С. С. Яценко. — К.:ВД «Дакор», 2013. — 168 с.

СОУЧАСТИЕ В ПРЕСТУПЛЕНИИ ПО УГОЛОВНОМУ ПРАВУ УКРАИНЫ И АНГЛИИ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Зинченко И. А.

Рассмотрены институт соучастия в преступлении по уголовному законодательтству Украины и Англии. Осуществлен сравнительно-правовой анализ норм УК Украины, регламентирующих институт соучастия, и соответствующих положений английского уголовного права, определяются их общие черты и отличия. Охарактеризованы виды соучастников, установлены особенности их ответственности. Проанализированы решения английских судов по конкретным делам.

***Ключевые слова**: соучастие, единство намерения, подстрекатель, пособник, эксцесс исполнителя, посредственное виновничество.*

PARTICIPATION IN A CRIME ACCORDING TO THE CRIMINAL LAW OF THE UKRAINE-ENGLAND: A COMPARATIVE LEGAL ASPECT

Zinchenko I. A.

In the article the institute of complicity under the criminal legislation of Ukraine and England is considering. A comparative legal analysis of the norms of the Criminal Code of Ukraine which regulate the institute of complicity and the corresponding positions of English criminal law is implementing, their similarities and differences are defining. The characteristic of the types of accomplices is given, the peculiarities of their responsibility are finding out. The decisions of the English courts from the specific cases are given.

***Key words**: complicity, the unity of intention, abettor, accessory, excess of the principal offender, mediated culpability.*

НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І ВИКОРИСТАННЯМ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Навчальний посібник

За редакцією доктора економічних наук,
професора ***Л. С. Шевченко***

Харків
2013

Рекомендовано до опублікування кафедрою економічної теорії Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» (протокол № від 4 червня 2013 р.)

Р е ц е н з е н т и:

Є. М. Воробйов — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна;

В. М. Соболєв — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики, обліку та аудиту Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна.

ЗМІСТ

Передмова 224

Тема 1
НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА:
ВИЗНАЧЕННЯ, СТРУКТУРА

1.1. НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА. ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ. ІНФОРМАЦІЙНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ТА ЙОГО СКЛАДОВІ *(О. С. Марченко, Г. Ю. Дарнопих, О.О. Набатова)* 224
1.2. ЗНАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЯ ЯК ПРІОРИТЕТНІ РЕСУРСИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ *(О. С. Марченко)* 228
1.3. УНІВЕРСУМНА СОЦІАЛЬНА ПРИРОДА ЗНАНЬ. СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЗНАНЬ *(В. В. Броницька)* 234
1.4. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ПОСЛУГИ: СУТНІСТЬ ТА ГОЛОВНІ ВИДИ. КАПІТАЛОУТВОРЮЮЧА РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ *(О. С. Марченко)* 236

Тема 2
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЛЮДИНИ,
ФІРМИ, СУСПІЛЬСТВА

2.1. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ТА ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПРОДУКТИ: ЗАГАЛЬНЕ І ОСОБЛИВЕ. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ СУСПІЛЬСТВА *(О. О. Набатова)* 240
2.2. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА (О. О. Набатова) 245
2.3. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ФІРМИ. ІННОВАЦІЙНИЙ БІЗНЕС *(К. Г. Губін)* 248

Тема 3
НАУКА І НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ПОСЛУГИ
ЯК ДЖЕРЕЛА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

3.1. НАУКОВЕ ЗНАННЯ. НАУКОВІ РЕСУРСИ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУСПІЛЬСТВА *(О. М. Левковець)* 253
3.2. СФЕРА НДДКР ТА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ. СЕКТОР ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ. НАУКОМІСТКІ ГАЛУЗІ, НАУКОМІСТКИЙ БІЗНЕС *(О. М. Левковець)* 255

3.3. ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ПОШИРЕННЯ ЗНАНЬ
(О. М. Левковець) 262
3.4. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ
СПІВРОБІТНИЦТВО *(Л. В. Нечипорук)* 266
3.5. НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ.
НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ПОСЛУГИ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА РОЛЬ
У ФОРМУВАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ. ІНЖИНІРИНГ
(Л. В. Нечипорук) 269

Тема 4
КАПІТАЛОУТВОРЮЮЧА
ФУНКЦІЯ ОСВІТИ
(Л. С. Шевченко)

4.1. РОЛЬ І ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ОСВІТИ НА ФОРМУВАННЯ
ТА РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ
СУСПІЛЬСТВА 274
4.2. ОСВІТНЯ СИСТЕМА ТА ЇЇ СТРУКТУРА. БЕЗПЕРЕРВНА ОСВІТА
ЯК ОСНОВА РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ 277
4.3. ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ОСВІТИ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ
ЕКОНОМІЦІ: АКТУАЛЬНІСТЬ ДЛЯ УКРАЇНИ 280
4.4. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ.
ПОЛІТИКА «РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ» НА ВИЩУ ОСВІТУ
ТА ЇЇ РИЗИКИ В УКРАЇНІ 285

Тема 5
ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я І ФОРМУВАННЯ
ТА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ
(Т. М. Камінська)

5.1. ЗДОРОВ'Я ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ БЛАГО.
ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ГРОМАДСЬКЕ ЗДОРОВ'Я 291
5.2. ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ВИКЛИКИ
ДЛЯ УКРАЇНИ 296
5.3. ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
ЯК ПЕРЕШКОДА ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННЮ
ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ 299

Тема 6
КОНСАЛТИНГ ЯК СКЛАДОВА НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
(О. С. Марченко)

6.1. КОНСАЛТИНГ ЯК ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ІЗ НАДАННЯ ДІЛОВИХ ПОСЛУГ КОНСУЛЬТАТИВНОГО ТИПУ 302
6.2. КОНСАЛТИНГОВІ РЕСУРСИ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ТА НАКОПИЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 305
6.3. КОНСАЛТИНГОВИЙ ПРОДУКТ. КОНСАЛТИНГОВА ПОСЛУГА: СУТНІСТЬ, СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ, ЦІННІСТЬ 307
6.4. ВИДИ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ. ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ 312

Тема 7
ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

7.1. НОВА ЕКОНОМІКА: ВИКЛИКИ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ *(Г. Ю. Дарнопих)* 317
7.2. СУТНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇХ РОЗВИТКУ *(О. А. Гриценко)* 320
7.3. ВІРТУАЛЬНА ФІРМА: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ *(О. А. Гриценко)* 324
7.4. ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ПРАЦІ ІТ-СПЕЦІАЛІСТІВ В УКРАЇНІ *(Т. М. Камінська)* 326

Тема 8
УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ

8.1. НОВА ФІРМА. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЇ *(О. В. Овсієнко)* 330
8.2. УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ: ЗМІСТ ТА ФУНКЦІЇ *(О. В. Овсієнко)* 335
8.3. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ТА РИЗИКАМИ, ПОВ'ЯЗАНИМИ З ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ *(О. О. Чуприна)* 339
8.4. ЧИННИКИ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ *(О. О. Чуприна)* 343

ПЕРЕДМОВА

Підготовка професіоналів у галузі інтелектуальної власності передбачає створення підручників і навчальних посібників нового покоління, які б давали можливість сформувати системне наукове уявлення щодо специфіки, тенденцій і закономірностей розвитку сучасної економіки знань; ефективного управління інтелектуальним капіталом як суспільства в цілому, так і окремої організації; місця інтелектуальної власності у структурі інтелектуального капіталу.

Один із таких навчальних посібників — «Нематеріальна економіка та управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу», підготовлений науковцями кафедри економічної теорії Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого».

У першому розділі посібника «Теоретичні основи економіки знань. Інтелектуальний капітал як об'єкт управління» обґрунтовано сутність та структуру *економіки знань*. У вузькому значенні йдеться про економіку сектора високих технологій, насамперед інформації, телекомунікацій; у широкому — про економіку, що створює, розповсюджує і використовує знання для прискорення власного зростання та підвищення конкурентоспроможності. Відмінною рисою економіки знань є випереджаючий розвиток нематеріальної сфери і нематеріального середовища господарської діяльності. Як система господарювання це *нематеріальна економіка (нематеріальне виробництво)* — виробництво нематеріальних продуктів та послуг, що спирається на нематеріальні ресурси — знання та інформацію. Особливу увагу приділено інтелектуальним та інформаційним ресурсам нематеріальної економіки, формуванню інтелектуального капіталу людини, фірми та суспільства.

У другому розділі посібника «Джерела формування і розвитку інтелектуального капіталу» проаналізовано проблеми розвитку науки і науково-технічного обслуговування, роль і особливості впливу освіти та охорони здоров'я на формування і розвиток інтелектуального капіталу суспільства, інвестиційний підхід до фінансування, головні ризики і перешкоди ефективному функціонуванню людського капіталу в цих галузях економіки. Самостійним об'єктом дослідження є консалтинг (у тому числі юридичний) як підприємницька діяльність з надання ділових послуг та консалтин-

гові ресурси як чинник формування та накопичення інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання.

У третьому розділі посібника «Управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу організації» розкрито сутність інформаційно-комунікаційних технологій та тенденції їх розвитку, причини виникнення та особливості функціонування віртуальної фірми, особливості ринку праці ІТ-спеціалістів в Україні. Виняткової актуальності набуває дослідження змісту та функцій управління інтелектуальним капіталом, фінансуванням та ризиками, пов'язаними з інтелектуальним капіталом, а також чинників та методологічних підходів до оцінювання ефективності інтелектуального капіталу.

Науковий посібник буде корисним фахівцям у галузі інтелектуальної власності, викладачам, науковцям, студентам вищих навчальних закладів, усім, хто цікавиться сучасними проблемами економіки знань та інтелектуальної власності в Україні.

Тема 1
НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ВИЗНАЧЕННЯ, СТРУКТУРА

1.1. НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА. ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ. ІНФОРМАЦІЙНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ТА ЙОГО СКЛАДОВІ

***О. С. Марченко**, доктор економічних наук, професор,*
***Г. Ю. Дарнопих**, кандидат економічних наук, доцент,*
***О. О. Набатова**, кандидат економічних наук*

Найвідомішими теоретичними конструктами, що характеризують перехід до нової якості економічного розвитку, є постіндустріальна, інформаційна, інноваційна, знаннєва, цифрова, мережева економіки. Розмежування цих концепцій ґрунтується на виділенні ключових сфер та ресурсів економічного розвитку, що відображено у самому терміні:

– *«постіндустріальна економіка»* відображає радикальне зростання сфери послуг при значному скороченні індустріального сектора;

– *«інформаційна економіка»* підкреслює високий ступінь залежності економіки від інформації: широке застосування ІТ у бізнес-практиці; збільшення інформаційної складової у собівартості продукції; перетворення інформаційних продуктів на один з основних об'єктів купівлі-продажу;

– *«інноваційна економіка»* відбиває стабільне зростання частки наукомісткого сектора в структурі доданої вартості та зайнятості; підвищення економічної ефективності за рахунок інноваційних чинників;

– *«знаннєва економіка»* обґрунтовує вирішальну роль процесу створення і використання знань як джерела зростання, чинника конкурентоспроможності;

– *«цифрова»,* або *«Інтернет-економіка»,* акцентує увагу на ключових засобах комунікації; феномені «високотехнологічних компаній», що використовують Інтернет як основний економічний ресурс; появі електронних практик, що створюють нові моделі господарювання;

© Марченко О. С., Дарнопих Г. Ю., Набатова О. О., 2013

– *«мережева економіка»* відображає зміну «правил» організації, управління, трансакцій, заміну автоматизованих ринкових і вертикально організованих корпоративних структур на мережеві структури.

Усі ці теорії взаємопов'язані і є різними напрямками формування парадигми нової економіки, заснованої на знаннях. Кожна з них визначає особливості та напрямки її становлення. Серед них особливо слід виокремити *постіндустріальну економіку*, яка має такі ознаки: переважний розвиток сфери виробництва духовних цінностей та послуг порівняно із сферою матеріального виробництва; перехід від капіталомісткого до переважно наукомісткого типу економічного зростання; збільшення витрат на придбання інформації та інформаційних технологій порівняно з витратами на основні фонди; впровадження новітніх технологій, інноваційних процесів, продуктів, засобів, форм управління; реалізація здібностей людей, пріоритетний розвиток соціальної сфери. Рушійною силою нової економіки є інновації, а джерелом і ресурсом суспільного розвитку, збільшення національного багатства — знання, освіта, професіоналізм, наука.

Термін ***«економіка знань»***, запропонований у 1962 р. американським економістом Ф. Махлупом, використовується у двох варіантах: *вузькому* — як економіка сектора високих технологій, насамперед інформації, телекомунікацій; і *широкому* — як економіка, що створює, розповсюджує і використовує знання для прискорення власного зростання і підвищення конкурентоспроможності. Відмінною рисою нової економіки, основу якої складають виробництво, розподіл і використання знань, є прискорений розвиток нематеріальної сфери і нематеріального середовища господарської діяльності. Як система господарювання це ***нематеріальна економіка (****нематеріальне виробництво)* **—** виробництво нематеріальних продуктів та послуг, що спирається на нематеріальні ресурси — знання та інформацію.

Економіка знань має такі *характеристики*:

– джерелом багатства суспільства стають знання, інтелект;

– прискорення темпів створення, нагромадження і використання знань, що, зокрема, виражається у розширенні системи освіти і обсягу наукових досліджень;

– новий тип конкурентоспроможності, що базується на використанні переваг лідерства у певних сегментах і володінні певними елементами інтелектуального капіталу;

– зростання у складі виготовленої продукції частки вартості, доданої за рахунок інтелектуальної складової;

– зміна характеру людської праці на користь творчої і інтелектуальної діяльності;

– мережевий характер продуктів нової економіки, підприємництва та всієї структури;

– виникнення нових суперечностей у соціальній структурі: з одного боку — необхідність збільшувати обсяги людського капіталу спонукає приділяти велику увагу можливостям доступу кожного індивіда до знань, а з другого — неможливість усереднення прибутку на людський капітал призводить до появи нової форми соціальної нерівності, робить нерівним доступ до суспільних благ.

Економіці знань притаманні дискретність знань як продукту та їх доступність для кожної фізичної і юридичної особи; інформаційна природа продукту; формування у більшості працівників специфічної економічної поведінки, яка спонукає до безперервного підвищення здібностей і кваліфікації. В ієрархії трудових відносин перше місце поступово посідає інтелектуальна і творча праця, яка змінює і працівників, і менеджерів, і власників великого і малого бізнесу. Працівники створюють інтелектуальний продукт, примножують інтелектуальний капітал. Для них безперервний процес освіти, підвищення кваліфікації, інтенсивне відтворення знань, ідей, умінь, раціональних пропозицій, схильність до новаторства стають жорсткою необхідністю, умовою їх зайнятості та затребуваності на ринку праці. Капітал компаній все більше починає складатися з «невідчутних активів» (знання, бренд, людський капітал тощо). Змінюється система методів ведення бізнесу та побудови компаній: від виділення та стандартизації бізнес-процесів до реінжинірингу і стратегічного менеджменту та менеджменту самонавчальних систем. Найефективнішими є витрати на придбання та виробництво знань, розвиток здатності до їх використання, відтворення і передавання.

Економіка знань складається з чотирьох *основних елементів*:

− освіта та навчання (освічене та професійно підготовлене населення, здатне до продукування, розподілу та використання знань);

− динамічна інноваційна інфраструктура (інформаційні та комунікаційні технології, здатні забезпечити поширення та оброблення інформації);

− економічні стимули та інституційний режим, що сприяють вільному руху знань, їх впровадженню та розвитку підприємництва, а також соціальній трансформації, що породжується революцією знань;

− інноваційна система (мережа дослідних центрів, вищих навчальних закладів, приватних фірм та організацій, що займаються продукуванням нових знань та їх застосуванням).

Ядром постіндустріальної економіки є сектор послуг, який визначає її основні макроекономічні параметри. Послуги дуже різнорідні: за формою — матеріальні, нематеріальні; за споживачами — особисті, колективні, суспільні, фізичним і юридичним особам, ділові та ін. Достатньо поширеним

у наукових джерелах є запропонований у 70-х роках XX ст. американським ученим Даніелом Беллом поділ сектора послуг на суто третинний сектор — послуги матеріального характеру (транспорт, зв'язок, комунальні послуги, послуги складського господарства); четверинний (трансакційний) — торгівля, фінанси, страхування, операції з нерухомістю; п'ятеринний — послуги особисті, професійні (освіта, охорона здоров'я), ділові і державного управління (рис. 1.1).

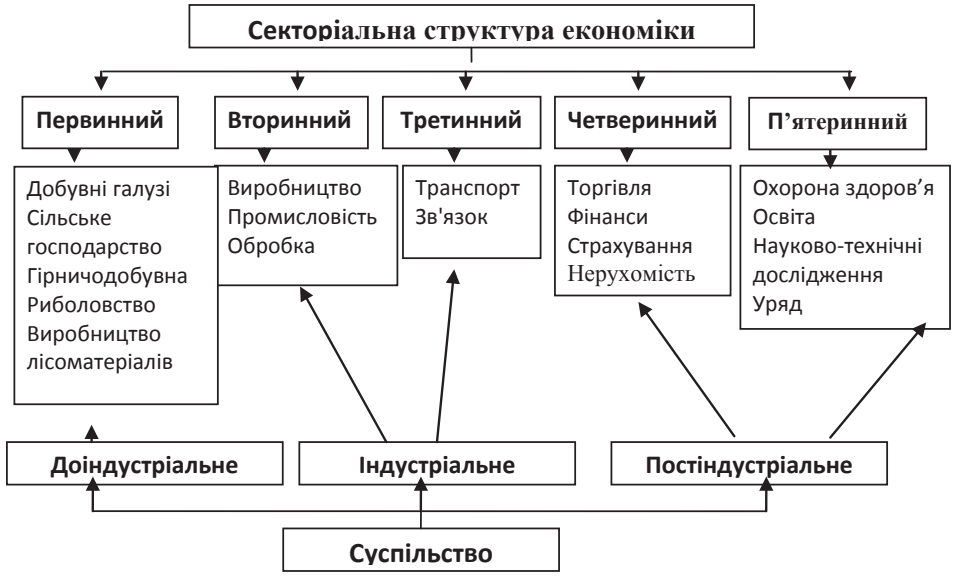


Рис. 1.1. Сектори економіки за Д. Беллом

Фундамент сектора послуг складає ***інформаційний сектор*** — діяльність з виробництва, оброблення та розповсюдження інформації, яку японський соціолог і футуролог, один із засновників концепції інформаційного суспільства Йонезі Масуда, розділяє на групи: безпосередньо інформаційна, знання, мистецтво, етика. Діяльність з виробництва, оброблення та розповсюдження інформації спирається на нематеріальні ресурси (знання і інформацію) та продукує нематеріальні продукті і послуги — інформаційні, інтелектуальні.

Інформаційний сектор складається: з науково-освітньої системи, технологій збирання, перероблення і передавання інформації (інформаційних технологій), включаючи рекламу, довідкового і бібліотечного обслуговування, консультаційних послуг та ін. У його складі виокремлюють:

– п е р в и н н и й с е к т о р : виробництво продукції і послуг, пов'язаних з обробленням, розподілом і передаванням інформації;

– вторинний сектор: науково-інформаційна діяльність, підпорядкована наданню різноманітних (освітніх, дозвільних, комунікаційних та ін.) продуктів і послуг.

Інформаційний сектор репрезентований:

– творцями нових знань і інформації (вчені, викладачі, діячі культури, наукові, освітні та ін. організації);

– організаціями, які тиражують інформацію та надають послуги з її знаходження, відбирання, визначення (телебачення, Інтернет, засоби масової комунікації, консалтинг, науково-технічні послуги та ін.);

– розробниками відповідного обладнання, що забезпечує науково-інформаційну діяльність (творці нових комп'ютерів, телекомунікаційних приладів, електроніки різного призначення).

1.2. ЗНАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЯ ЯК ПРІОРИТЕТНІ РЕСУРСИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

***О. С. Марченко**, доктор економічних наук, професор*

Знання та інформація в умовах формування засад і розвитку нематеріальної економіки перетворюються на головні ресурси соціально-економічного прогресу, а створення ефективної системи їх продукування, передавання, отримання, використання — на найважливішу умову людського розвитку.

Поняття «інформація» та «знання» часто використовуються як синоніми. Однак треба пам'ятати, що розбіжності між змістом цих понять дуже суттєві (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Визначення понять інформації та знань

Інформація	Автори і джерела	Знання	Автори і джерела
1	2	3	4
Повідомлення про щось; відомості про навколишній світ, процеси, які у ньому відбуваються, про події, ситуації, чиюсь діяльність, що їх сприймають людина і живі організми	Українсько — російський економічний тлумачний словник / автор-упорядник В.М. Копоруліна. — Х.: Факт, 2005.	Форма існування та систематизації пізнавальної діяльності людини. Знання — це інформація, яка була отримана людиною чи групою людей та перероблена ними для подальшого поширення	В. Дресвянников

© Марченко О. С., 2013

Закінчення табл. 1.1.

1	2	3	4
Документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі	Закон України «Про інформацію»	Знання виникають як результат розумової діяльності людини, метою якої є усвідомлення, сприйняття, систематизація та інтерпретація інформації. Форма існування та збереження знання — інформація	Экономика знаний: коллективная монография / Л. Г. Белова, В.П. Колесов, В. Л. Макаров и др.; отв. ред. В.П. Колесов. — М: ИНФРА-М, 2008
Певне ідеальне повідомлення, що зменшує або повністю виключає невизначеність під час вибору однієї з можливих альтернатив	В. Базилевич	Результат пізнавальної діяльності людини, об'єктивізований знаковими засобами мови. Знання мають інформаційну природу	В. Базилевич
Природна реальність, яка несе у собі характерні ознаки предметів та явищ природи, що виявляються у просторі і часі. Споживання інформації тотожно формуванню нового знання	Л. Мельник	Інформація, засвоєна людиною, і така, що не існує поза її свідомістю	В. Іноземцев
Відомості — це вхідний потік або сировина для інформаційної системи. Інформація — це вихідний потік системи, відомості, які перетворені на корисні і значущі для людини форми	К. Хаксевер	Здатність застосовувати інформацію в конкретній сфері діяльності	П. Друкер
Структурований потік відомостей у контексті	М. Мариничева	Персоніфікована інформація	М. Мариничева
Сукупність відомостей, які вже отримали певну інтерпретацію	Дж. Ходжсон	Продукт використання інформації	Дж. Ходжсон

Інформація — це структуровані відомості про предмети, явища, відносини, події, діяльність. Основними видами інформації в Законі України «Про інформацію» названі статистична, адміністративна, масова, про діяльність державних органів влади та органів місцевого і регіонального самоврядуван-

ня, правова, про особистості, інформація довідково-енциклопедичного характеру, соціологічна.

Інформація може бути стратегічною, тактичною, оперативною, прогнозною, нормативною, довідковою тощо. Відносно господарюючого суб'єкта інформація поділяється на внутрішню (наприклад, внутрішньофірмова інформація) та зовнішню.

Правова інформація — це сукупність документальних або публічно оголошених відомостей про право, його систему, джерела, реалізацію, юридичні факти, правовідносини, правопорядок, правопорушення, боротьбу з ними та їх профілактику.

Знання є продуктом засвоєння і осмислення інформації. Головними формами знань є:

– суб'єктивні знання як система понять, що відображають ставлення людини (групи людей) до дійсності та виступають продуктом її пізнавальної діяльності. Це невідокремлені від людини знання, які можуть бути персональними та колективними. Суб'єктивні знання передаються в процесі навчання, обміну досвідом тощо, тобто від вчителя до учня;

– кодифіковані знання, які є відокремленими від людини, представленими у знаковій формі чи у формі символів;

– об'єктивовані знання — інтелектуальні моделі, які втілені в об'єктивній формі процесів діяльності, її інструментів та результатів.

Знання поділяються на теоретичні і практичні; спеціалізовані і універсальні; загальні і спеціальні; абстрактні і конкретні; буденні і спеціалізовані. За рівнем системності розрізняють інтуїтивні, понятійні, систематизовані знання.

Залежно від сфери діяльності людини знання можуть бути технічними, економічними, соціальними, політичними, юридичними (правовими) та ін. Це професійні знання чи знання певної предметної області (предметні знання).

Правові знання — спеціалізовані знання про правові норми і принципи та механізм правового регулювання. В їх складі:

– спеціальні знання як наукові і практичні знання та навички, що відповідають сучасному рівню розвитку галузей права та використовуються (застосовуються) в юридичній діяльності;

–поінформованість про право як соціальне і культурне явище.

За рівнем формалізації знання можуть бути формалізовані (явні) і неформалізовані (неявні), які поділяють на такі групи (М. Мариничева):

– знання, яких немає сенсу висловлювати, оскільки це наочно;

–знання, які людина не може сформулювати, але може продемонструвати, як це треба робити;

– знання, які людина у принципі може сформулювати словами, якщо це буде необхідно

Особливими видами знань є знання зі створення нових знань — когнітивні знання та знання, як вчитися і вчити, тобто оволодівати знаннями (В. Дресвянніков); інноваційні знання — нові знання (суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані), що є головним ресурсом та основою інноваційної діяльності.

Взаємозв'язок знань та інформації відображає модель формування і ролі знання у свідомості людини Р. Аккофа DIKW *(Date Information Knowledge Wisdom)* (рис. 1.2). Інформація є джерелом знання, яке виступає продуктом її засвоєння і осмислення. При обміні, передаванні, фіксації знань виникає інформація, тобто інформація є формою існування знань.

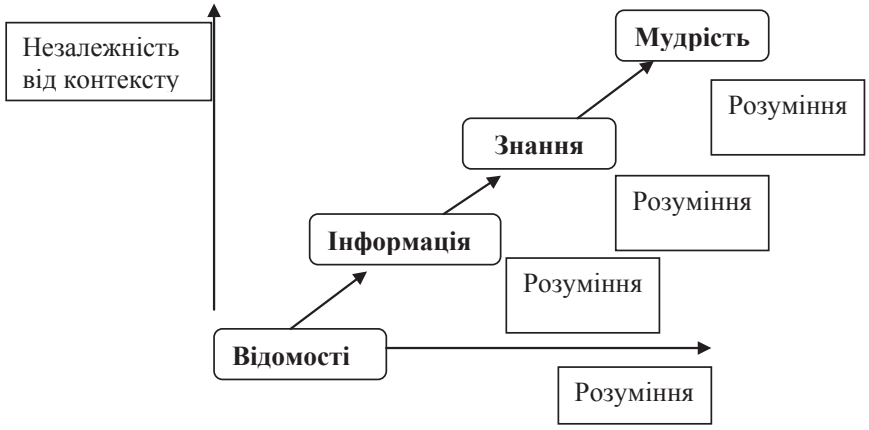


Рис. 1.2. Модель DIKW

В умовах формування економіки знань чинниками виробництва виступають не тільки об'єктивовані знання, які втілюються у матеріальних ресурсах, а й знання суб'єктивні, які перетворюються на безпосередній чинник економічного розвитку. Знанням як ресурсам притаманні специфічні ознаки: вони невідчужувані; не є рідкісними та вичерпними, оскільки їх використання необмежено у часі і просторі та приводить до зростання знань; створення знань є суто індивідуальним процесом, незважаючи на можливість їх тиражування та багатоманітність форм втілення.

Знаннєві ресурси використовуються як процес інтеграції знань. ***Інтеграція знань*** — це комплексний багатостадійний процес руху знань як ресурсу виробництва, результатом якого є їх втілення у продукти, послуги, технології. Цей процес не є лінійним, але можливо виокремити певний ланцюжок інтеграції знань: створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об'єктивізація у продуктах та ін. (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Ланцюжок інтеграції знань

Складові	Зміст
Створення знань	Творення нового знання шляхом перероблення інформації
Залучення знань	Використання суб'єктами господарювання некомерційних і ринкових каналів поширення знань, серед яких як загальні канали — освіта, засоби масової інформації та ін., так і спеціальні — наукоємний сервіс як сукупність інтелектуальних послуг (консалтингових, науково-технічних тощо)
Оволодіння знаннями	Здійснюється в процесі навчання та практичної діяльності економічних агентів
Перетворення знань	По-перше, трансформація неявних знань на явні і навпаки, що включає: а) соціалізацію знань — передавання неявних знань у процесі діалогу, обміну досвідом і навчання; б) екстеріоризацію — перетворення неявних знань на явні; в) комбінацію — перенесення явних знань у документи і бази даних; г) інтеріоризацію — перетворення явних знань на неявні за допомогою навчання і практики. По-друге, трансформація індивідуального знання у колективне, що забезпечує незалежність знаннєвих ресурсів фірми від можливих втрат унаслідок звільнення їх працівників як носіїв неявних знань
Обмін знаннями	Некомерційний обмін знаннями на рівні фірми може здійснюватися у процесі сумісної діяльності її співробітників з розв'язання певних проблем, що має значний навчальний ефект. Комерційний обмін знань передбачає їх комерціалізацію та використання механізму ринку знань
Збереження знань	Здійснюється шляхом створення банку знань організації, системи убезпечення їх знаннєвих ресурсів, забезпечення інтелектуальної безпеки бізнесу
Використання знань	Перетворення знаннєвих ресурсів, що створені та залучені суб'єктами господарювання, на продукти, послуги, технології. Це об'єктивізація знань, без якої процес їх інтеграції не є завершеним

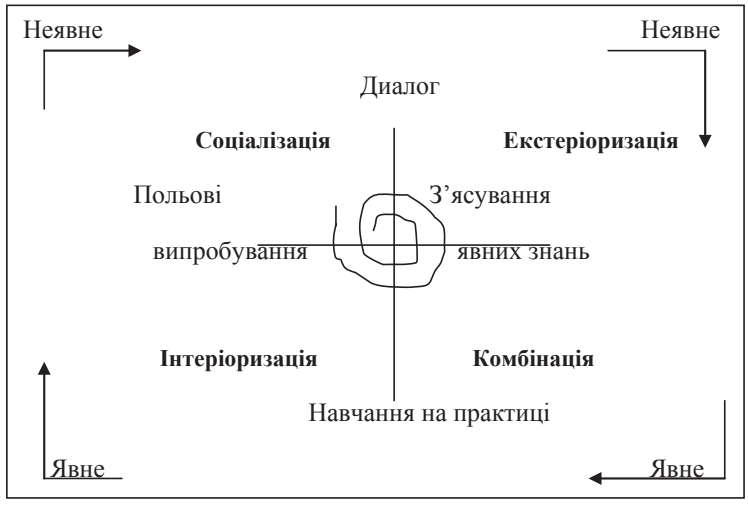


Рис. 1.3. Модель «спіралі знань» в організації Ікуджиро Нонака і Хіротака Такеучі

Процес інтеграції забезпечують учасники ланцюжка знань — *інтегратори знань*, діяльність яких може охоплювати як його окремі стадії, так і їх сукупність. Учасники ланцюжка, без діяльності яких неможливе досягнення синергетичного результату інтеграції знань у виробничому процесі, є інституціональними інтеграторами знань, до яких належать індивідууми (вчені, винахідники, раціоналізатори, інноватори, підприємці), фірми, спеціалізовані організації інноваційної сфери (технопарки, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори), організації наукової сфери та ті, що надають інтелектуальні послуги (освітні, науково-технічні, консалтингові тощо). Інституціональним інтегратором знань макроекономічного рівня є національна інноваційна система (НІС), яка об'єднує діяльність усіх учасників ланцюжка знань, спрямовує її на забезпечення інноваційного розвитку економіки. Головні функції інтеграторів знань відображено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Функції інтеграторів знань

Функція	Зміст
Накопичення знань	Об'єктне (ресурсне) накопичення знань здійснюється шляхом їх додавання: до суб'єктивних (персоніфікованих) знань додаються кодифіковані, об'єктивовані, внаслідок чого спостерігається розширення знання як економічного ресурсу. Суб'єктне накопичення — поширення знань між учасниками економічного процесу
Забезпечення інтелектуального ефекту масштабу	Оскільки в економіці знань інтелектуальні ресурси є пріоритетними, складовою загального ефекту масштабу є інтелектуальний ефект — віддача від знань, які акумулює та використовує їх інтегратор
Комерціалізація знань	Забезпечення ринкового визнання знань та можливості отримання прибутку (вигод) від творення і використання; надання знанням товарної та капітальної форм
Економія трансакційних витрат, пов'язаних з рухом знань	Мінімізація трансакційних витрат, пов'язаних з трансакціями, об'єктом яких виступають знання та інформація. В умовах економіки знань високий рівень цих витрат спричинено як кількісним зростанням трансакцій на ринках знаннєвих ресурсів, так і особливостями та труднощами встановлення прав власності на їх різні види
Управління знаннями	Комплексний управлінський процес, спрямований на створення техніко-технологічних, організаційно-економічних, мотиваційних умов і чинників ефективного здійснення інтеграції знань. На рівні фірми складовими управління знаннями є управління: а) інтелектуальними трудовими ресурсами, які є носіями знань; б) інтелектуальним капіталом, який можна визначити як капіталізовані знання, що забезпечують зростання вартості; сукупність фірмово-специфічного людського і структурного капіталів фірми; в) ланцюжком знань в організації; г) забезпечення інтелектуальної безпеки — захищеності знаннєвих ресурсів соціально-економічного розвитку

1.3. УНІВЕРСУМНА СОЦІАЛЬНА ПРИРОДА ЗНАНЬ. СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЗНАНЬ

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

Для розуміння природи знань як чинника соціально-економічного розвитку необхідно розглянути їх універсумний, ноосферний характер.

Учення про ноосферу, яке створив видатний учений В. Вернадський, говорить про те, що людство неминуче приходить до тієї стадії свого розвитку, коли думка стане чинником планетарного впливу. Всій сукупності людських знань притаманні наступність і взаємопов'язаність. Це виявляється не тільки у тому, що розвиток науки чи мистецтва здійснюється на базі створених раніше досягнень, а й у тому, що і мистецтво стимулює наукову думку, і наукові теорії можуть впливати на виникнення нових форм мистецтва. Як приклад можна навести теорію відносності А. Ейнштейна, завдяки якій виникли комп'ютер, інформатика, кібернетика, нові напрямки в мистецтві. Виникнення його теорії багато в чому було зумовлено не тільки попередніми знаннями в галузях фізики і математики, а й, за визнанням самого вченого, книгами Ф. Достоєвського. Чим більш інтегральною є теорія, тим масштабніший її вплив на всі галузі знань. Б. Генкін уважає, що будь-яке відкриття або твір мистецтва створює інформаційно-духовне поле, яке впливає на все духовне виробництво і всю систему суспільного відтворення.

Соціальна природа знань виявляється у тому, що знання створюються тільки в суспільстві, спричинені суспільним розвитком і впливають на нього. ***Соціалізація знання*** — процес руху знання від особистої до суспільної свідомості, простіше кажучи, процес поширення знань у суспільстві та включення їх у систему суспільного відтворення. Економіка знань як явище, що припускає цілісний системний розвиток духовного виробництва і відновлення безперервного циркулювання знання в суспільстві, стикається зі складністю становлення через існування низки умов і суперечностей як у всій системі суспільного відтворення, так і в системі духовного виробництва. *Чинниками та умовами соціалізації знань* виступають безкоштовна освіта, зростання вільного часу, якості життя та інтеграція знань у процес суспільного відтворення. Зворотний процес обумовлений такими чинниками, як елітарізація знань, підвищення плати за навчання, скорочення безкоштовної освіти, падіння якості життя, скорочення робочого часу.

На інтелектуальну власність та ренту існують протилежні погляди з точки зору їх впливу на соціально-економічний розвиток. Одні дослідники вважають, що наявність інтелектуальної власності, інтелектуальної ренти стимулює розвиток, оскільки заохочує до нових досягнень, інші зазначають, що це гальмує процес соціалізації знань.

© Броницька В. В., 2013

Загальна тенденція соціалізації знань у процесі соціально-економічного розвитку така, що знання від кастового, елітарного ресурсу ставали все більш поширеними. Знання в сучасному світі виступають, на перший погляд, найдемократичнішим ресурсом, оскільки колосальне здешевлення носіїв інформації дозволяє мати до них практично необмежений доступ. Однак видимість демократичної форми ще не говорить про демократичність змісту. Можливість зробити інформацію своїм знанням визначається здатністю індивіда, однак здатності ці спричинені не тільки природними якостями, а й можливістю їх розвитку. Отже, там, де удавана доступність знання через привласнення доступної ззовні інформації здійснюється обмеженою кількістю людей, відбувалося значне інформаційне відчуження у інших, що зумовило їх неможливість з інформаційних потоків виділяти та привласнювати знаннєутворюючу інформацію. Можливість цілісного інформаційного присвоєння може здійснюватися лише на базі цілісного світогляду, розвитку всіх сфер духовності, а ця можливість відчужується у більшості через прямі і непрямі засоби.

Прямі способи подібного відчуження пов'язані з економічними механізмами, при яких освіта стає все менш доступною, а загальнодоступна освіта — все більш поверхневою, не виконує функцію формування цілісного світогляду. Тут важливо зрозуміти, що безперервна освіта, до якої все частіше звертаються на Заході, по суті може реалізуватися двома невзаємовиключними способами: через сформований цілісний світогляд і сформовану потребу і здатність до самоосвіти; через переривання роботи для навчання у відповідних інститутах, системах, організаціях і на всякого роду курсах підвищення кваліфікації. Само собою зрозуміло, що у деяких спеціальностях неможливо обійтися без зовнішньої допомоги для розвитку здібностей, як, наприклад, у галузі медицини, освоєння нової апаратури та ін., однак у деяких випадках сама робота може виступати середовищем, що розвиває за наявності у суб'єкта цілісного світогляду, здатності та потреби до самоосвіти.

І якщо самоосвітні здібності на базі цілісного світогляду в деяких випадках припускають можливість, не перериваючи виробничої та невиробничої діяльності, розвиватися професійно і надпрофесійно, то застосування тільки другої моделі, без першої, якщо вона спрямована не на цілісний розвиток суб'єкта, а, за великим рахунком, на вузькоспеціалізований, по-справжньому безперервною освітою не буде. Рух до економіки знань не тільки в країнах, що виступають об'єктами, а не суб'єктами глобалізації, а й в найбільш розвинених країнах пов'язаний з величезною кількістю суперечностей і контртенденцій. Однією із значних суперечностей на шляху до побудови економіки знань є суперечність між необхідністю заради стратегічного збереження і порятунку людства переходу до ноосферного розвитку і небажанням еліти змінити існуючий порядок у бік його гуманної соціалізації.

Рівний доступ до освіти всіх представників соціальних груп завжди був чинником високої соціальної вертикальної мобільності. Відмова від соціальної справедливості, що відбувається не тільки на пострадянському просторі, а і у державах зі стабільними економіками, призводить до десоціалізації освіти з декількох причин: через посилення і закріплення нерівних споживацьких соціальних стандартів і якості життя для еліт і груп, що до них не належать, та через закріплення і додавання елітарності родоплемінного характеру, що передається у спадок. Розвиток соціалізації знань — умова соціально-економічного розвитку, отже, для подолання усіх негативних моментів та суперечностей сучасного світу, що глобалізується, необхідно розвивати всі умови, що сприяють ноосферній соціалізації знань.

1.4. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ПОСЛУГИ: СУТНІСТЬ ТА ГОЛОВНІ ВИДИ. КАПІТАЛОУТВОРЮЮЧА РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ

***О. С. Марченко**, доктор економічних наук, професор*

Наукомісткий сервіс як сукупність інтелектуальних (професіональних) послуг у галузях науки, освіти, виробництва, інновацій, управління, ринкової діяльності тощо забезпечує продукування, накопичення та передавання спеціальних знань та інформації суб'єктам господарювання.

Інтелектуальні послуги являють собою певні професійні дії фахівців різних галузей знання, основними ресурсами здійснення яких виступають загальні та спеціальні (професійні, предметні) знання та інформація, а результатом (вигодою споживача) — нагромадження та розвиток людського потенціалу (домогосподарств, фірм, суспільства), що становить основу економічного розвитку в умовах економіки знань.

Критеріями оцінювання і відокремлення інтелектуальних послуг як особливого сегмента сектора послуг сучасної економіки є:

1*) капіталоутворення* — капіталоутворюючі послуги, що виступають інституціональними джерелами нагромадження людського капіталу індивідуума та інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуального потенціалу суспільства*;*

2) *ресурсозабезпечення* — надання інтелектуальних послуг спрямовано на забезпечення їх споживачів необхідними знаннями і інформацією — головними ресурсами економічного розвитку;

3) *ретрансляція* — інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передавання суб'єктам господарювання професійних знань та інформації.

© Марченко О. С., 2013

Отже, ***інтелектуальні послуги —*** це капіталоутворюючі, ресурсозабезпечуючі послуги, що ретранслюють професійні знання та інформацію, які виступають чинником нагромадження і реалізації у виробничій та інноваційній діяльності людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуального потенціалу суспільства.

Змістом інтелектуальних послуг є спеціальні (професійні) знання, які виступають продуктом осмислення і використання професійної інформації. При цьому важливо підкреслити, що спеціальне знання передається разом з необхідною професійною інформацією.

Головними видами інтелектуальних послуг є послуги освітні, науково-технічні, консалтингові, послуги охорони здоров'я.

Освітні послуги — це сукупність навчальних, виховних, розвиваючих дій фахівців, що накопичують і ретранслюють загальні і професійні знання та інформацію і спрямовані на формування та нагромадження людського капіталу.

Науково-технічні послуги — це діяльність фахівців різних галузей науки і техніки, спрямована на забезпечення суб'єктів господарювання науковими продуктами, використання яких приносить економічні вигоди, сприяє підвищенню їх ділової та інноваційної активності. За Л. Шаповаловою, науково-технічна послуга з позицій предметного підходу — це результат науково-технічної діяльності підприємства, установи, організації; з позицій процесного — вид діяльності, спрямований на створення умов розвитку і функціонування суб'єктів науково-технічної сфери та сприяння процесам отримання, збереження, поширення та практичного застосування науково-технічних знань.

У складі науково-технічних послуг слід виокремити контрактні науково-дослідні, дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) та інжиніринг.

Результатом *контрактних НДДКР*, здійснення яких спрямовано на розв'язання проблем, поставлених перед виконавцями їх замовниками, є науково-технічна продукція: науково-технічна інформація і технічні знання, науково-технічні проекти і документація, ноу-хау, технічний досвід, інтелектуальні продукти-новації і зразки нової продукції, наукові, технічні, технологічні розробки та ін., що виступають об'єктом купівлі-продажу на ринку науково-технічних послуг. Послуги у сфері НДДКР, по-перше, сприяють нагромадженню фірмою її організаційного капіталу; по-друге, виступаючи джерелом спеціальних знань та інформації, безпосередньо впливають на накопичення і реалізацію специфічного людського капіталу працівників фірми.

Інжиніринг як комплекс науково-технічних послуг, що забезпечують виробничу й 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 вибору і впровадження інноваційного проекту, технологічних рішень та ін.);

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

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

Консалтингові послуги — це дії професійних консультантів із забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності необхідними спеціальними знаннями та інформацією, використання яких сприяє отриманню ними певних вигід, узагальнюючим критерієм яких виступає підвищення ефективності і конкурентоспроможності бізнесу.

Послуги охорони здоров'я — професійні дії, результатом яких є якісні зміни здоров'я споживача послуг, накопичення біофізичної складової людського капіталу.

Наукомісткий сервіс належить до інституціональних інтеграторів знань, оскільки: 1) є каналом передавання спеціальних знань та інформації; 2) сприяє формуванню і нагромадженню людського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуального потенціалу суспільства.

Надання інтелектуальних послуг можна представити як рух професійних знань та інформації від джерела до отримувача, що охоплює етапи замовлення і продукування інтелектуальної послуги, передавання знань та інформації і їх засвоєння отримувачем, отримання останнім певних вигід від їх використання (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Етапи руху знань у процесі надання інтелектуальних послуг

Етапи	Зміст
Перший	*Замовлення інтелектуальної послуги* як конкретизація попиту на спеціальні (професійні) знання та інформацію. Замовником (отримувачем) зазначених послуг можуть бути індивіди, яким надаються особисті професійні послуги, суб'єкти підприємницької діяльності, державні установи, громадські організації
Другий	*Продукування інтелектуального продукту* на основі використання: а) професійних знань, досвіду, інформації джерела послуги; б) інформації, наданої замовником. У процесі надання інтелектуальної послуги спеціальні знання та інформація, що становлять її зміст, отримують інституціональне закріплення у професійних порадах, рекомендаціях, науково-технічних розробках, лекціях та ін.
Третій	*Передавання замовникові спеціальних (професійних) знань та інформації*, що отримали інституціональне закріплення. Формами передавання можуть бути консультування, навчання, надання певних матеріальних носіїв інформації

Закінчення табл. 1.4

Етапи	Зміст
Четвертий	*Засвоєння і використання замовником інтелектуальної послуги спеціальних знань та інформації* і отримання ним певних вигід, які можуть бути економічними (збільшення доходу, зростання конкурентоспроможності та ін.); соціальними (досягнення бажаного соціального статусу, встановлення і нагромадження зв'язків), особистісними (підвищення освіти, культури, працевлаштування тощо). Зазначені вигоди споживачів інтелектуальних послуг тісно взаємопов'язані. Вони можуть бути отримані споживачами інтелектуальних послуг як у період їх надання, так і після завершення обслуговування

Пріоритетні об'єкти капіталоутворюючого впливу інтелектуальних послуг відображено на рис. 1.4.

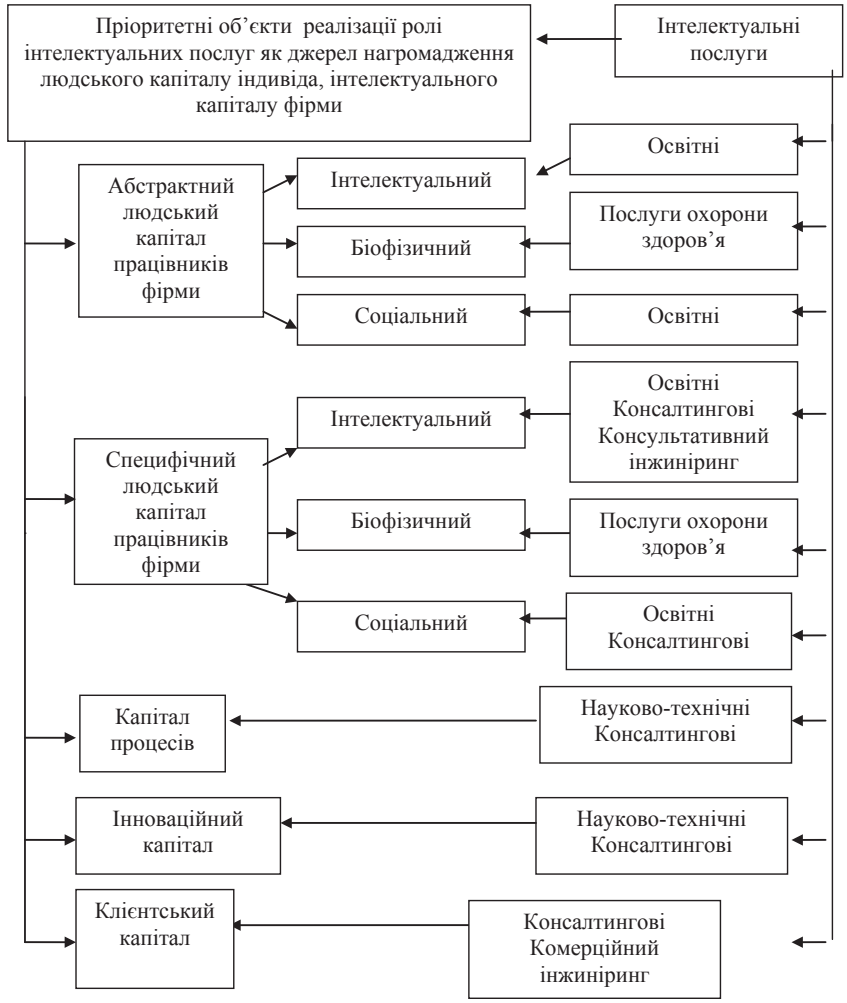


Рис. 1.4. Пріоритетні об'єкти реалізації капіталоутворюючої ролі інтелектуальних послуг

Тема 2
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЛЮДИНИ, ФІРМИ, СУСПІЛЬСТВА

2.1. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ТА ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПРОДУКТИ: ЗАГАЛЬНЕ І ОСОБЛИВЕ. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ СУСПІЛЬСТВА

***О. О. Набатова**, кандидат економічних наук*

Діяльність з виробництва, оброблення та поширення інформації спирається на нематеріальні ресурси (знання та інформацію) і продукує нематеріальні продукти та послуги — інформаційні, інтелектуальні.

Інформаційний продукт — результат інтелектуальної, творчої діяльності людини, певний набір знаків і символів, що може бути переданий іншій особі за допомогою матеріальних носіїв, засобів зв'язку та телекомунікацій.

Інформація є об'єктом купівлі-продажу як на товарному ринку, так і на ринку ресурсів. Проте розглядати її як товар можна лише з певними застереженнями, оскільки інформаційні блага, з одного боку, є *невичерпними*, що зумовлено значними обсягами інформації та можливостями її копіювання і тиражування у зростаючих масштабах; а з другого — *обмеженими* — через унікальність процесу їх створення з використанням дійсно рідкісного ресурсу — інтелектуальної праці автора.

Рідкість — властивість ринкових благ, завдяки якій вони включаються до системи економічних відносин, не притаманна інформації, якщо її поширення і використання не стримуються високими трансакційними витратами або спеціальними заходами. Адже інформація не знищується, а навпаки, самозбільшується у процесі обміну і споживання, легко тиражується. Передаючи знання або інформацію, володар цих знань не втрачає їх: якщо у нас є по одному яблуку, і ми обмінялися, то у нас знов по одному яблуку; але якщо ми обмінялися ідеями, то їх стало по дві. Водночас поважному переліку науково-технічних досягнень можна протиставити не менш значний перелік нерозв'язаних проблем (наприклад, у галузях екології, медицини та ін.). Отже,

© Набатова О. О., 2013

загальне різноманіття знань та інформації не виключає їх дефіциту як конкретного економічного блага у певному місці та у певний час.

Крім того, інформація та знання (насамперед необ'єктивоване) мають властивості *суспільного блага*: *невиключеність* (доступ до даного блага або принципово не може бути обмеженим, або таке обмеження потребуватиме надмірних витрат), та *неконкурентність у споживанні* (багато людей можуть мати одну й ту саму інформацію одночасно, і при цьому факт наявності інформації у однієї особи не зменшує ступінь володіння інформацією для інших осіб). Знаннєвий продукт тільки тоді набуває форми приватного (ринкового) блага, коли його отримання пов'язане зі штучним обмеженням доступу за допомогою ліцензій, паролів, ключів, електронного підпису на основі монопольної приватної власності на інформацію.

Інформації також притаманні властивості *мережевих благ*: суттєва економія на масштабі виробництва, мережеві зовнішні ефекти, ефекти пастки. Виробництво інформації відрізняється високими постійними і низькими змінними витратами, тобто достатньо коштовно створити первинний продукт, але відносно дешево його відтворювати у зростаючому обсязі (приклад — написання книги і наступне передавання продукту електронним шляхом за допомогою PDF-файлу). Тому виникають значні можливості для експлуатації *ефекту масштабу*, який може виявлятися не тільки у традиційному розумінні (з боку пропозиції), а й з боку попиту. Виникають *мережеві зовнішні ефекти*, коли корисність блага зростає із збільшенням числа користувачів, що значно модифікує криву попиту. *Ефекти пастки* (ефекти переміщення витрат однієї галузі в іншу, що пов'язано з технологічною взаємозалежністю галузей) можуть мати такі причини: 1) існуючі контракти та угоди, розірвання яких пов'язано з додатковими витратами; 2) навчання (іноді споживачеві буває складно перевчитися для роботи з іншим інформаційним продуктом, наприклад, при зміні операційної системи з Windows на Linux); 3) конверсія інформації (програмне забезпечення генерує файли, що зберігаються у певному цифровому форматі, і перехід потребує конверсії); 4) витрати підключення до нової мережі; 5) витрати втрати лояльності (перехід на нові блага може позбавити споживача системи знижок та преференцій).

Таким чином, властивості інформаційного продукту свідчать про його певну двоїстість, що виявляється в його нетоварному змісті і товарній формі. Як зазначає В. Іноземцев, «…тут суперечливо сполучається справжня безмежність з рідкістю вищого рівня, об'єктивний характер з безпрецедентним суб'єктивізмом, невідтворюваність з тиражованістю; неекономічна мотивація відкриття знань викликає очевидні і цілком економічні за своєю сутністю наслідки».

Слід зазначити, що терміни «інформаційний продукт» та «інтелектуальний продукт» не є тотожними. З одного боку, вони мають спільні характеристики: а) інформаційна складова змісту; б) знецінювання у часі; в) залежність їх цінності від можливостей та результатів використання на практиці; г) залежність між отриманням певних вигод від їх використання та інтелектуальними можливостями споживача засвоїти отримані знання та інформацію. З другого боку, у змісті цих продуктів є розбіжності, зумовлені взаємозв'язками і особливостями їх основних компонентів: для інформаційного продукту — це інформація як чинник виробництва, передавання якої не пов'язано з передаванням знання; для інтелектуального — знання як результат перероблення інформації, що передається разом із знаннями. Інтелектуальному продукту не притаманні такі ознаки інформаційного продукту, як можливість практично необмеженого тиражування, зростання вартості залежно від кількості користувачів.

Отже, ***інтелектуальний продукт*** — результати розумової, духовної та творчої діяльності, втілені у відкриттях, винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проектах, раціоналізаторських пропозиціях, здобутках літератури, мистецтва, музики та ін. Він є: а) *наукомістким*, при його продукуванні витрати на наукові дослідження та інформацію перевищують витрати на інші чинники виробництва; б) *знаннємістким*, оскільки його зміст та основу продукування становлять загальні і специфічні знання.

Інноваційний інтелектуальний продукт є втіленням інноваційних знань, що можуть існувати як: 1) суб'єктивовані знання — інноваційна ідея; 2) кодифіковані знання, що можуть мати матеріальні носії, але не матеріалізовані (наукові твори, розрахунки, проекти тощо) — інтелектуальний продукт-новація у вузькому розумінні; 3) об'єктивовані знання, представлені у винаході, корисній моделі, експериментальному зразку, промисловому зразку, дослідній партії інноваційної продукції, серійній партії інноваційної продукції.

Знання та інформація є основними ресурсами нової економіки, їх економічна цінність виражається у прирощуванні доданої вартості за рахунок збільшення наукомісткості суспільного продукту і підвищення продуктивності праці. За аналогією з класифікацією капітальних благ, що використовуються у матеріальному виробництві, можна стверджувати, що знання — це основний ресурс діяльності, а інформація — її оборотний ресурс (С. Клімов). Слід підкреслити, що в умовах формування економіки знань чинниками виробництва є не тільки об'єктивовані знання, які втілюються у матеріальних ресурсах, а й знання суб'єктивні, які перетворюються на безпосередній чинник економічного розвитку.

Разом з тим функціонування інформації як чинника виробництва виявляє низку *особливостей*, не притаманних традиційним ресурсам:

– інформація існує незалежно від простору, тобто вона може знаходитися одночасно в його різних частинах, не перешкоджаючи можливості її використання;

– під час продажу інформації не відбувається відчуження блага, продана інформація залишається у власності продавця. Інформацію неможливо повернути, викупити, натомість можна багаторазово продавати, якщо це не суперечить закону;

– знання та інформація не знищуються при споживанні, а самозростають (хірург, що робить операцію десятий раз, володіє більшою кількістю знань і кращим розумінням операції, ніж хірург, що робить операцію уперше). Тому знаннєві ресурси накопичуються не завдяки їх акумуляції, а шляхом їх розпредметнення широким колом споживачів;

– інформація різко знецінюється у часі, при цьому інформаційні ресурси піддаються лише одному виду зношення — моральному. Особливостями зношення знань є стрибкоподібність цього процесу, зменшення вартості не тільки через старіння знань, а й через їх більш широке поширення, дифузію на основі тиражування отриманих наукових результатів. Утрату професіоналами половини первинної компетенції характеризує показник періоду напівроспаду знань, який дорівнює приблизно п'яти рокам;

– цінність інформаційних ресурсів найчастіше складно визначити, доки вони не будуть застосовані на практиці. «Вартість, що створена знанням, подібна зірці, що падає, яка горить яскраво лише у ті миттєвості, коли проходить через простір соціальних обставин і суб'єктивних чинників, що дозволяють їй світити яскравіше за інших» (Т. Сакайя);

– неможливість багаторазового відтворення нематеріальних ресурсів і доступність тиражування їх матеріальних носіїв.

Знання та інформація є базовими складовими таких ресурсів, як: а) *інформаційні*, що становлять інформацію, зафіксовану на матеріальних носіях, котра зберігається в інформаційних системах; б) *інтелектуальні*, що приймають форми людського капіталу, інтелектуального капіталу фірми, формують інтелектуальний потенціал суспільства.

Інформаційні ресурси є вихідним чинником людської діяльності, в основі якого лежить інформація. Вони становлять весь наявний обсяг інформації в інформаційній системі, весь обсяг знань, відчужених від їх творців, зафіксований на матеріальних носіях і призначений для суспільного використання. Інформаційні ресурси — складова інформаційного простору, що поєднує у собі дані, їх місцезнаходження, взаємозв'язок інформаційних елементів, відомості.

Інтелектуальні ресурси як сукупність явних та неявних знань, а також їх носіїв в умовах формування засад економіки знань стають пріоритетними

чинниками соціально-економічного розвитку, а їх формування, накопичення та ефективна реалізація — найважливішими завданнями державної політики. Інтелектуальні ресурси виступають на мікроекономічному рівні джерелом формування і розвитку людського капіталу, інтелектуального капіталу фірми.

Поняття інтелектуального капіталу ширше за поняття інтелектуальної власності (до неї не належить, наприклад, ділова репутація) і нематеріальних активів (які не включають до себе інтелектуальні і ділові якості персоналу, його кваліфікацію, оскільки вони є невідчуженими від носіїв). До того ж це поняття більш економічне за правове або бухгалтерське.

Інтелектуальний капітал (ІК) — це інтелектуальні здібності людей (до сприйняття нової інформації, навчання, перепідготовки, здатність неординарно мислити і формувати ідеї) у сукупності зі створеними ними матеріальними і нематеріальними засобами, які використовуються у процесі інтелектуальної праці. На відміну від фізичного капіталу ІК має нематеріальну природу (його називають «невидимим активом») і низьку ліквідність. Організація володіє ІК лише частково — спільно із найманими працівниками, якщо йдеться про людський капітал, і спільно зі споживачами та іншими контрагентами, якщо йдеться про клієнтський капітал. ІК є неадитивним, тобто його не можна розділити на складові таким чином, аби сума їх величин дорівнювала б загальній величині ІК. Так, Л. Едвінссон, підкреслюючи тісну взаємопов'язаність і нелінійність зв'язків між окремими елементами ІК, зазначає, що вартість компонентів ІК треба не додавати, а множити. Тоді очевидно, що перетворення вартості одного з них на нуль призводить до обернення на нуль вартості всього ІК.

ІК, по-перше, досліджується на мікро- і макроекономічних рівнях — інтелектуальний капітал індивіда, фірми, нації; по-друге, тлумачиться як внутрішньо структурована категорія, основними складовими змісту якої виступають людський та структурний капітали.

ІК людини є сукупністю знань, навичок, умінь, здібностей, мобільності та креативності особистості, що забезпечує можливість створення додаткового прибутку.

Під ***ІК фірми*** зазвичай розуміють особливе сполучення фірмово специфічного людського капіталу (реальні і потенційні інтелектуальні здібності, а також відповідні практичні навички працівників компанії) та структурного капіталу (складові капіталу компанії, що задаються такими специфічними чинниками, як зв'язки із споживачами, бізнес-процеси, бази даних, бренди та ІТ-системи) (рис. 2.1). Це здатність трансформувати знання і нематеріальні активи у чинники (ресурси), що створюють багатство (та відповідну вартість) за рахунок особливого ефекту від «добутку людського капіталу на структурний».

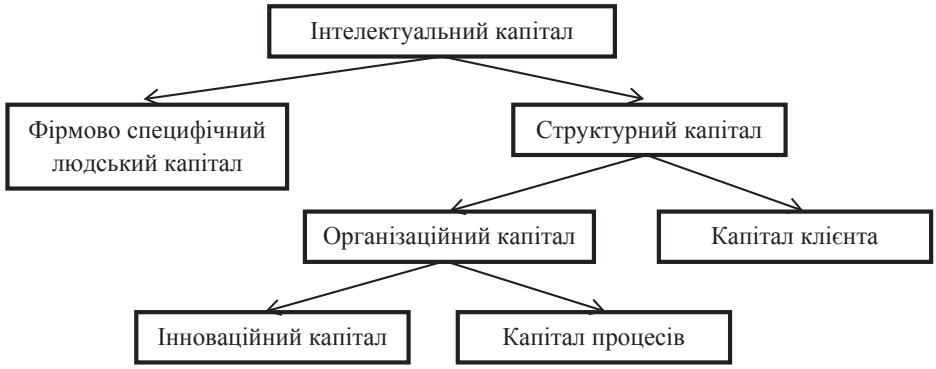


Рис. 2.1. Структура інтелектуального капіталу за Л. Едвінссоном

На макроекономічному рівні інтелектуальні ресурси служать невід'ємною частиною інтелектуального потенціалу суспільства. Поняття інтелектуальних ресурсів розширюється до сукупності елементів інтелектуального потенціалу, здатних не тільки безпосередньо включатися у процес виробництва, а й справляти на нього потужний опосередкований вплив через науку і науково-технічний прогрес.

Інтелектуальний капітал нації розглядається як її інтелектуальний потенціал, що активно використовується у процесах економічного розвитку і має такі складові: людський капітал (носії культурного, духовного, інтелектуального потенціалів нації); структурний капітал (інформаційна структура суспільства — бази даних, бібліотеки; засоби і способи передавання даних і інформації; система наукових і проектних установ; система освіти; державна структура управління).

2.2. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА

***О. О. Набатова**, кандидат економічних наук*

Концепція людського капіталу, основи якої було сформульовано нобелівськими лауреатами Т. Шульцем та Г. Беккером, становить теоретичну базу дослідження капіталоутворюючої та інноваціюючої ролі інтелектуальних ресурсів в умовах переходу до інноваційного типу соціально-економічного розвитку. Матеріально-речовий капітал, природні ресурси залишаються важливими складовими національного багатства, але ключову роль відіграють

© Набатова О. О., 2013

людський потенціал, інтелект, знання, які розширюють можливості використовувати інші ресурси інноваційним способом. Причому особливого значення набувають не тільки когнітивні ресурси (інтелект, пам'ять, знання, увага, швидкість розумової реакції), ресурси здоров'я, а й психологічні сили людини (ментальність, комунікативність, екзистенційна свобода). Затребуваними стають якісні характеристики не тільки людини-працівника (компетентність, кваліфікація, здатність до безперервної освіти, самоосвіти, інтелект, інноватівність, креативність), а й людини-особистості (відповідальність, комунікабельність, довіра, колективізм, здатність до співробітництва тощо).

Людський капітал — це сукупність сформованих і розвинених унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають в їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на збільшення доходів свого власника та національного доходу. Основними елементами людського капіталу є знання, здібності, навички, культура, мотивація.

До *особливостей* людського капіталу відносять:

– невідчужуваний характер, що зумовлює його неліквідність як активу;

– триваліший, ніж у фізичного капіталу інвестиційний період (у середньому 12-20 років), що підвищує ступінь інвестиційного ризику;

– здатність людського капіталу створювати доходи реалізується тільки через працю його власника;

– незалежно від джерел формування (держава, фірма, родина) використання людського капіталу контролюється самою людиною;

– витрати на формування людського капіталу поєднують ознаки інвестування та споживання;

– зношення людського капіталу визначається, по-перше, ступенем природного зношення (старіння) людського організму і притаманних йому психофізичних функцій; по-друге, ступенем морального зношення (постаріння) знань.

Людський капітал існує на мікро-, мезо- та макрорівнях. ***Людський капітал індивіда*** як сукупність здібностей, що забезпечують можливість їхньому носію отримувати дохід, багатьма вченими розглядається як людський капітал працівника (носія робочої сили). Це сукупність його природних здібностей, а також самостійно ним накопичених (набутих у результаті життєвого досвіду) і розвинених унаслідок інвестування в освіту, професійну підготовку та оздоровлення (Т. Кір'ян). Слід наголосити на тому, що індивідуальні здібності стають людським капіталом лише тією мірою, якою вони можуть приносити своєму власникові прибуток, пропорційний вияву цих здібностей.

У структурі людського капіталу індивіда С. Клімов виділяє три складові:

– *біофізичний капітал* — життєві ресурси особистості, її фізичний та психологічний потенціали, що розглядаються у контексті здатності до створення вартості. Так, для професійних баскетболістів одним із ключових компонентів їх людського капіталу є зріст, а актори-карлики отримують дохід із аномалій свого фізичного розвитку. Втім, як правило, вплив біофізичних ресурсів є опосередкованим — через природні обмеження професійних можливостей особистості (вік, стать, стан здоров'я);

– *соціальні ресурси особистості*, тобто закладений у людині потенціал соціальної взаємодії, її включеність у певне соціальне середовище;

– *інтелектуальні ресурси* — сформовані у процесі формального і неформального навчання знання, інформація та креативні здібності людини.

В. Близнюк пропонує таку структуру людського капіталу:

– *капітал освіти*, який формується на двох рівнях — загальноосвітньому та на рівні професійної освіти;

– *капітал здоров'я*, генетично закладений та здобутий протягом життя;

– *капітал культури*, що виявляється на двох рівнях — споживчому та високодуховному;

– *соціально-психологічний капітал*, що характеризує як психологічний стан суспільства у цілому та індивідуума зокрема, так і ментальні та духовні цінності.

Людський капітал групи (родини, трудового колективу, підприємства) являє собою накопичений нею інтелектуальний, біофізичний, соціальний потенціали, реалізація яких виступає основою забезпечення життєдіяльності соціальної і виробничої спільноти.

На макроекономічному рівні людський капітал виступає складовою ***людського потенціалу***, фундаментальними характеристиками якого, за Н. Рімашевською, є: 1) фізичне, психічне та соціальне здоров'я, що впливає не тільки на фізичну дієздатність громадян країни, а й на характер демографічних процесів відтворення; 2) професійно-освітній ресурс та інтелектуальний потенціал, включаючи підготовку фахівців вищої кваліфікації і зайнятої науковою працею частини громадян; 3) соціокультурна активність громадян та їх моральні цінності. Незважаючи на індивідуалізований характер людського капіталу, його формування і можливості використання цілком залежать від суспільства, від тієї системи освіти, охорони здоров'я та інформаційної підтримки, які у ньому існують.

Формування людського капіталу потребує здійснення інвестицій на рівні держави, підприємства, домогосподарства (рис. 2.2). Чим більші і послідовніші ці інвестиції, тим вища віддача від цього чинника виробництва, котра виявляється як на індивідуальному, так і на суспільному рівні.

Таким чином, людський капітал, як й інтелектуальний, виступає об'єктом реалізації капіталоутворюючої ролі інтелектуальних послуг. Наприклад, освітні послуги безпосередньо впливають на інтелектуальні ресурси працівника, сприяють нагромадженню ним необхідних для створення вартості знань, професійних навичок. Тому витрати фірми на додаткове навчання і підвищення кваліфікації персоналу являють собою інвестиції у фірмово специфічний людський капітал, його інтелектуальну складову. Послуги охорони здоров'я сприяють розвиткові фізичного і психологічного потенціалів працівника як основи його здатності до створення вартості.

Рис. 2.2. Рівні інвестування у людський капітал
(*Джерело*: Близнюк, В.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку / В.В. Близнюк // Економіка і прогнозування. — 2005. — № 2. — С.70)

2.3. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ФІРМИ. ІННОВАЦІЙНИЙ БІЗНЕС

***К. Г. Губін**, кандидат економічних наук, доцент*

Інтелектуальний капітал фірми складається з різнорідних елементів і тому його складно точно виміряти у грошовому еквіваленті. Очевидними активами компанії є її продукція, приміщення, устаткування, транспортні засоби, земельні ділянки та ін. Але за цим видимим фасадом криються коріння компанії, приховані умови та ресурси розвитку — трудовий колектив, зв'язки з клієнтами, права інтелектуальної власності, інформаційні ресурси, програмне

© Губін К. Г., 2013

забезпечення, інструкції і методики роботи, імідж фірми тощо. Незважаючи на різноманітність складових інтелектуального капіталу фірми, їх поєднує те, що всі вони пов'язані з процесом та результатами інтелектуальної діяльності людей. Структуру інтелектуального капіталу фірми у загальному вигляді показано на *рис. 2.1*. Розглянемо її зміст докладніше.

Фірмово специфічний людський капітал — це сукупність знань, умінь, навичок, здібностей (зокрема творчих), працездатності, особистих якостей, моральних цінностей, пріоритетів та соціальних зв'язків працівників фірми, а також цінностей компанії, культури праці, соціально-психологічного клімату, ділової атмосфери, які використовуються для отримання доходу фірмою. До фірмово специфічного людського капіталу належать також невід'ємні від працівника ноу-хау (що зазвичай вимагають не тільки знання того, як робити, а й уміння виконувати відповідні операції) і «мовчазні», «невідокремлені» знання (які важко передати іншій особі у знаковій чи вербальній формі).

Здібності, знання, працездатність, настанови та соціальні зв'язки особи формують основу її людського потенціалу. Він перетворюється на людський капітал індивіда лише у тій частині, в якій може бути реалізований в суспільстві для створення вартості та генерування доходів. Якщо людський потенціал реалізується в межах певної фірми, то він одночасно перетворюється не тільки на людський капітал індивіда, а й на елемент людського капіталу цієї фірми.

До складу фірмово специфічного людського капіталу входить лише та частина людського капіталу індивіда, що використовується для отримання доходу фірмою (і, відповідно, індивідом). Якщо ж особа отримує додаткові доходи від свого людського капіталу поза певною фірмою (працюючи за сумісництвом в іншій фірмі, у власному бізнесі чи як самозайнята особа), то частина її людського капіталу, задіяна у генеруванні додаткових статків, не входить до складу людського капіталу даної фірми. Тобто, людський капітал особи може дорівнювати її частці у людському капіталі певної фірми, може перевищувати її, але не може бути менше.

Якщо фірмово специфічний людський капітал втілено в працівниках компанії, то структурний капітал, навпаки, від них відокремлений. Структурний капітал створюється у процесі функціонування людського капіталу і безпосередньо виникає тоді, коли набуває незалежного від свого творця існування, втілюючись у певних об'єктах, процесах чи явищах. Наприклад, доки керівник підрозділу тримає в голові певний технологічний процес, це знання належить до фірмово специфічного людського капіталу. Якщо ж зазначений технологічний процес відображається на якомусь носії інформації, що використовується фірмою, то він потрапляє до складу структурного капіталу.

На відміну від фірмово специфічного людського капіталу, структурний капітал може бути власністю фірми та може бути проданий. До структурного

капіталу належить весь інтелектуальний капітал фірми за винятком тієї частини, що втілена у співробітниках.

Структурний капітал — сукупність нематеріальних активів, що належать фірмі та використовуються для отримання доходу і забезпечення існування фірми у довгостроковій перспективі. Основними складовими структурного капіталу є капітал клієнтів та організаційний капітал. Останній у свою чергу поділяється на інноваційний капітал та капітал процесів.

Капітал клієнтів — система зв'язків і відносин, що забезпечує ефективну взаємодію фірми зі споживачами, сприяє просуванню продукції на ринок та збільшує обсяги та/або ціну продажів. До нього належать контракти, угоди, база споживачів, ділова репутація, публічний імідж, бренд, товарні знаки, канали розподілу продукції, характер відносин з клієнтами, «свої» люди в організаціях-партнерах чи організаціях-клієнтах тощо.

Капітал інновацій (інноваційний капітал) — об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи і цінності фірми, що дозволяють їй використовувати інновації для отримання конкурентних переваг, збільшення доходів і прибутків та підтримки ефективного функціонування в довгостроковій перспективі. Важливими складовими інноваційного капіталу є патенти, ліцензії, промислові зразки, програмне забезпечення, а також ноу-хау.

Інновація — результат творчої інтелектуальної діяльності, який дозволяє підвищити економічну чи соціальну ефективність використання чинників виробництва за рахунок їх більш раціонального комбінування чи спрямування, підвищення якості чи зниження вартості. Безпосереднім результатом інновацій може бути новий чи вдосконалений існуючий продукт, зниження собівартості виробництва і збуту продукції або підвищення ефективності просування товарів.

Капітал процесів — система технологій, правил, процедур, зв'язків та відносин усередині фірми, система управління, що забезпечують ефективну організацію виробництва, збуту продукції та післяпродажного обслуговування.

Якщо капітал клієнтів визначається ефективністю відносин зі споживачами, то капітал процесів — ефективністю відносин між співробітниками фірми, яка базується на технологіях виробництва, системі менеджменту та соціально-психологічних чинниках.

У постіндустріальному суспільстві інтелектуальний капітал стає головним ресурсом інноваційного розвитку. Здатність до генерування інновацій — унікальна прерогатива людини. Тому всі інновації є продуктом функціонування людського капіталу. Водночас упровадження інновацій неможливе без структурного капіталу фірми.

У сучасному світі дедалі частіше навіть рядові співробітники займаються продукуванням знань, фірми перетворюються на організації, що навчаються, а інновації стають головним джерелом доходів та прибутків. Здатність національних економік створювати інтелектуальний капітал, відкритість до його імпорту, а також готовність господарства ефективно використовувати інтелектуальний потенціал визначають темпи інноваційного розвитку будь-якої країни.

Інноваційний бізнес в широкому значенні — бізнес, головним джерелом конкурентних переваг якого є впровадження інновацій. При цьому інновації можуть генеруватись як усередині цього бізнесу, так і поза його межами.

Інноваційний бізнес у вузькому значенні — бізнес, що виробляє інноваційні продукти (товари чи послуги, конкурентні переваги яких зумовлені новизною та неповторністю, що присутні до появи на ринку аналогічного товару-конкурента з подібною ціною).

У постіндустріальній економіці прибуток підприємця визначається якістю інноваційної діяльності. Впровадження інновацій дає можливість певний час отримувати надприбутки, а недостатні темпи впровадження інновацій поступово призводять до програшу в конкурентній боротьбі.

В Україні розвиток інноваційного бізнесу стримується тим, що впровадження інновацій у процесі конкурентної боротьби нерідко не є головним джерелом конкурентних переваг та підприємницького прибутку. Значно потужнішим джерелом конкурентних переваг іноді стають неформальні зв'язки із владою, що дозволяють брати участь у перерозподілі державної і недержавної власності та фінансів, отримувати від держави преференції, створювати неконкурентні бар'єри для інших підприємців тощо.

Іншим суттєвим джерелом конкурентних переваг в Україні є використання монопольної влади за умов безсилля чи бездіяльності владних структур. Подекуди відбуваються рейдерські захоплення власності. Захоплення і утримання неринковими методами контролю над видобутком, імпортом та експортом сировинних матеріалів, продукції сільського господарства, паливно-енергетичного комплексу — також важливі джерела економічно не обґрунтованих надприбутків.

Для розвитку інноваційного бізнесу в України передусім необхідно сформувати конкурентне середовище, позбавлене неринкових методів боротьби. Передумовою цього є відокремлення бізнесу від політичної влади.

Також потрібні:

1) забезпечення свободи формування та використання інтелектуальної власності;

2) ефективна система захисту прав інтелектуальної власності;

3) сприяння розвиткові інфраструктури інноваційного бізнесу (установи, що фінансують та страхують інноваційний бізнес; венчурні фірми; патентно-інформаційні організації; оцінювачі інтелектуальної власності; консультанти тощо);

4) сприяння формуванню національної інноваційної системи (потребує розвитку креативного блоку або блоку породження знань, блоку трансферу технологій, блоку фінансування, блоку виробництва та блоку підготування кадрів);

5) державне фінансування довгострокових інноваційних проектів (зокрема, фундаментальної науки);

6) державне стимулювання формування та ефективного використання інтелектуальної власності.

На рівні фірми розвиток інноваційного бізнесу в Україні вимагає зміни пріоритетів керівництва. Необхідно, аби головним джерелом конкурентних переваг розглядалося впровадження інновацій.

Потрібно формувати на фірмах середовище, що сприяє генеруванню та впровадженню інновацій, адже потужним джерелом інновацій є фірмово специфічний людський капітал. Нерідко перешкодою є те, що працівники побоюються додаткового навантаження, а керівники — відповідальності (через ризики впровадження інновацій). Тому необхідно створювати систему мотивації працівників до генерування інновацій, а також систему мотивації керівників до впровадження інновацій. Іноді в межах фірми доцільно створювати нові організаційні ланки, структурні підрозділи, безпосередньо призначені для генерування чи впровадження інновацій.

Суттєву роль відіграє ефективна організація ***моніторингу інновацій*** — пошуку існуючих та перспективних розробок, що можуть бути використані для запровадження інновацій. Внутрішній моніторинг інновацій здійснюється усередині організації, вивчає можливості, пов'язані із досвідом її функціонування, знаннями та творчим потенціалом персоналу. Зовнішній моніторинг інновацій засновано на аналізуванні пропозицій на ринку інновацій, увазі до інноваційної активності конкурентів та діяльності науково-дослідних організацій.

Тема 3
НАУКА І НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ПОСЛУГИ ЯК ДЖЕРЕЛА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

3.1. НАУКОВЕ ЗНАННЯ. НАУКОВІ РЕСУРСИ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУСПІЛЬСТВА

***О. М. Левковець**, кандидат економічних наук, доцент*

За сучасних умов конкурентоспроможність країни визначається здатністю національної економіки генерувати, засвоювати та комерціалізувати знання. Наукове знання перетворилося на важливий чинник соціально-економічного розвитку країн світу. Включення у XX ст. науки до системи продуктивних сил стало одним із найважливіших зрушень у суспільному виробництві. Нині це чинник, що інтегрує та постійно революціонізує всі інші чинники виробництва, збагачує їх якісно новим змістом.

Наука є однією з форм інтелектуальної праці і одночасно — її найбільш цінним продуктом, тобто включає як діяльність з отримання нового знання, так і її результат — суму знань. Метою наукової діяльності є точний опис і пояснення об'єктів, процесів та взаємозв'язків у природі та людському суспільстві; вироблення і теоретична систематизація об'єктивних знань про дійсність. ***Наукове знання*** — це організована система понять, що створюється з метою пояснення сукупності емпіричних фактів працею експериментаторів і теоретиків; перевірений експериментом і підтверджений на практиці результат людського (абстрактного) мислення, об'єктивне відображення дійсності у свідомості людини. Основними рисами наукового знання є новизна, об'єктивність, спеціальний характер. Наукова праця має яскраво виражений суспільний характер, оскільки її основою є використання попередніх досягнень багатьох поколінь. Отримані ж нові знання у свою чергу стають досягненням усього людства та фундаментом для його майбутнього розвитку. Продукти наукової праці (наукові знання) реалізуються в соціальній практиці, потреби якої одночасно є стимулом розвитку науки.

© Левковець О. М., 2013

У сучасному суспільстві наука може виконувати когнітивну (пізнавальну), соціокультурну та економічну *функції*: забезпечення безперервного зростання знань, що мають розцінюватись як загальне надбання, вільно поширюватися та бути доступними всім членам суспільства; створення підґрунтя для якісних змін у суспільному відтворенні через викладення знань у таких інформаційних формах, що дозволяють використовувати їх для інноваційної діяльності та підготовку тих, хто здатен створювати інновації та забезпечувати їх застосування. Вплив науки на суспільне виробництво виявляється через створення нових знарядь праці, прогресивних технологій, нових видів енергії, матеріалів, передових методів організації виробництва та праці.

Науково-технічну діяльність як вид економічної діяльності, що належить до сектора послуг, утворюють три взаємопов'язані складові: дослідження і розробки, підготовка наукових кадрів, надання науково-технічних послуг.

Науково-технічний потенціал країни — це сукупність ресурсів, які має суспільство для вирішення завдань науково-технічного розвитку. Науково-технічний потенціал характеризує здатність національної економіки генерувати та абсорбувати (сприймати) знання, що втілюються у винаходах і нововведеннях та створюють умови для підвищення продуктивності праці і конкурентоспроможності країни. Його складовими є: матеріально-технічна база науки (наукові організації, науково-дослідні лабораторії, експериментальні заводи, обладнання), наукові кадри, організаційно-управлінська структура наукової сфери (система управління, фінансування, планування НДДКР), наявний у країні фонд винаходів та відкриттів (кількість наукових публікацій, нових технологій, патентів та ін.).

Наукові ресурси як складова науково-технічного потенціалу країни визначають здатність сфери науки за наявних форм організації та управління ефективно вирішувати виробничі завдання. Показниками, що характеризують наукові ресурси, є: частка витрат на НДДКР у ВВП; частка бюджетних витрат на НДДКР у загальних видатках державного бюджету; чисельність фахівців, зайнятих у науці та науковому обслуговуванні; індекс цитування (частота посилань на роботи дослідників із даної країни); частка наукомісткої продукції у ВВП і в промисловій продукції країни та ін.

Стан розвитку і використання науково-технічного потенціалу в Україні характеризується здебільшого негативними тенденціями: старіння науково-технічних кадрів, скорочення їх кількості, високий ступінь зношування основних фондів наукових та науково-дослідних закладів (більш як 60 %; лише 2 % обладнання відповідають світовим стандартам, 85 % — взагалі непридатні для наукових експериментів), недостатні обсяги фінансування науково-дослідницької сфери. Фінансування НДДКР за рахунок усіх джерел становить менш ніж 1 % ВВП (для порівняння: Ізраїль — 4,3 %, США — 2,85 %,

Фінляндія, Швеція — 3,96 % %, ЄС — 1,9 %). Якщо показник витрат на НДДКР у країні знаходиться на рівні менш як 0,4 %, наука здатна виконувати лише соціокультурну функцію, до 0,9 % — додається пізнавальна, і лише за перевищення 0,9 % ВВП може бути реалізована економічна функція науки. В Україні цей показник за всіма джерелами у 2011 р. склав 0,73 % ВВП. Незначною є кількість наукових публікацій, які входять до міжнародних баз даних (SCOPUS та ін.), що свідчить про локальний характер робіт. Невисокою залишається патентна активність.

3.2. СФЕРА НДДКР ТА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ. СЕКТОР ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ. НАУКОМІСТКІ ГАЛУЗІ, НАУКОМІСТКИЙ БІЗНЕС

***О. М. Левковець**, кандидат економічних наук, доцент*

НДДКР — науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки — визначають як діяльність, спрямовану на: 1) збільшення наукових і технологічних знань та застосування цих знань для створення нових продуктів і засобів виробництва; 2) вдосконалення існуючих продуктів і виробничих процесів. Сфера НДДКР включає до себе такі складові.

Фундаментальні дослідження — наукова та (або) експериментальна діяльність, спрямована на отримання нових знань про закономірності розвитку природи суспільства, людини, їх взаємозв'язку без будь-якої конкретної мети, пов'язаної з використанням цих знань. Фундаментальні дослідження здійснюються академічними установами і ВНЗ, науково-технічними організаціями великих корпорацій.

Прикладні дослідження спрямовані на отримання нових знань з метою їх практичного використання, розроблення технічних нововведень.

Експериментальні розробки (дослідно-конструкторські роботи) являють собою систематичну діяльність, що спирається на наявні знання, набуті в результаті досліджень і/чи практичного досвіду, спрямовану на виробництво нових матеріалів, продуктів, упровадження нових процесів, систем чи послуг або вдосконалення тих, що вже випускалися. Дослідно-конструкторські роботи полягають у застосуванні результатів прикладних досліджень з метою створення новації.

Для розуміння відмінностей у формі організації складових сфери НДДКР, критеріях ефективності, принципах розподілу продукту в системі науки слід вирізняти дві підсистеми: 1) орієнтовану на відкриття нового знання, що не

© Левковець О. М., 2013

має комерційної цінності і слугує для розвитку наукової картини світу (фундаментальна наука); 2) виробничу силу, яка продукує особливий вид економічного ресурсу — комерційно цінне знання (основа інновацій) і функція якої полягає у задоволенні потреб економічної системи в нових комбінаціях ресурсів задля підвищення конкурентоспроможності.

Для інноваційного процесу однаково важливими є фундаментальні дослідження (академічна наука), прикладні та впровадження технологій. Якщо не розвиваються технології, поступальний рух академічної науки з часом припиниться, і навпаки — без розвитку академічної науки технології якийсь час можуть розвиватись, але у міру вичерпання наукового базису процес уповільнюватиметься аж до повної зупинки.

У більшості країн світу провідну роль у фінансуванні НДДКР відіграють приватні компанії. Значна частина наукового потенціалу галузевої і заводської науки, пов'язаного з комерціалізацією результатів наукових досліджень, реалізується у межах великих корпоративних структур (так, у Японії та Південній Кореї фінансування НДДКР корпораціями становить 72,4 % відповідних витрат країни, у Фінляндії — 70,2 %, у США — 68,2 %), утім традиційно високою залишається частка фундаментальних досліджень, що фінансуються за рахунок державного бюджету. Глобальні витрати на НДДКР постійно зростають і у 2011 р. склали 1,4 трлн доларів, у тому числі 28 % витрат припадало на сферу IT (комп'ютери та електроніка), 21 % — на сферу охорони здоров'я, 16 % — на автомобілебудування, 7 % — на хімічну промисловість та енергетику. Слід зазначити, що з кінця 90-х років XX ст. спостерігається загальне уповільнення НТП, розвиток відбувається екстенсивним шляхом — через розширення знань, що існують, та можливостей, пов'язаних з використанням технологій минулого. Монополізація сфери НДДКР ТНК породжує таке явище, як гальмування ними впровадження результатів досліджень для максимізації прибутків за рахунок попередніх технологій. Зміна галузевої структури досліджень у бік зниження питомої ваги промисловості і збільшення сфери послуг змінює зміст і характер дослідницької діяльності: скорочується час розробок, змінюється управління дослідницькими проектами (інтерактивність, швидкість реагування на проблеми, що виникають). Зворотним боком цих процесів є перетікання ресурсів до сфери прикладних досліджень, які дозволяють отримати швидку віддачу.

Оскільки інноваційна політика багатьох країн світу передбачає державну підтримку НДДКР, особливо на стадії фундаментальних досліджень, виникає необхідність в оцінюванні результативності такої діяльності. *Результативність НДДКР* — це відповідність витрат на наукові дослідження і розробки

та досягнутих унаслідок їх впровадження результатів цільовим запитам суспільства щодо підвищення якості життя і конкурентоспроможності економіки на інноваційній основі.

Результативність НДДКР має враховувати наслідки їх здійснення для національної економіки в цілому з огляду на результати і витрати за межами діяльності прямих учасників. Найбільш складним є оцінювання зовнішніх ефектів НДДКР — екстерналій (витрати або вигоди, що їх отримують треті особи, які не беруть участі в проекті). Класифікують такі основні види ефектів: *науково-технічний, економічний, соціальний*. Будь-який ефект, отримавши вартісну оцінку, поглинається економічним.

Економічний ефект визначається перевищенням вартісного оцінювання результатів НДДКР над вартісним оцінюванням пов'язаних із ними витрат (мають ураховуватися витрати і результати для всіх галузей національної економіки).

Науково-технічний ефект полягає у прирощенні наукової, науково-технічної інформації, проте кількісно оцінити його практично неможливо. Для оцінювання відбирають декілька параметрів, у яких найбільш зацікавлені майбутні користувачі технології, продукції, послуг. Інші параметри мають знаходитись у межах певних стандартів і використовуватись як обмеження. Виявляється, наскільки отримані науково-технічні результати: перевищують кращі світові аналоги, відповідають світовому рівню; потенційний масштаб практичного використання (світовий ринок, галузь національної економіки, окреме підприємство).

Соціальний ефект визначають як зміну умов діяльності людини в суспільстві, характеру та умов праці, підвищення життєвого рівня, розширення можливостей духовного розвитку особистості. Основними видами соціальних ефектів є: зміни в кількості робочих місць, генеровані проектом, у рамках якого виконуються НДДКР; зміни рівня здоров'я учасників процесу (через визначення рівня відвернутих втрат); зміни в структурі персоналу та його кваліфікації, зміни стану довкілля. Результати, що не можуть бути оцінені у вартісному вираженні, беруться до уваги як додаткові показники ефективності й ураховуються при ухваленні рішень (наприклад, щодо визначення пріоритетних напрямків наукових досліджень, державної підтримки проектів НДДКР, інноваційних проектів). Слід звернути увагу на те, що результати НДДКР можуть призводити й до реалізації негативних ефектів. Так, чимало науковців уважають небезпечними НДДКР у сфері молекулярної біології та генно-інженерних технологій, що на комерційній основі просуваються у сільське господарство та медицину.

Науковий бюджет є суттєвою статтею видатків багатьох сучасних корпорацій, тому оцінюванню результатів НДДКР ними приділяється чимала увага. Проведення досліджень пов'язано із значним ступенем *невизначе-*

ності, ризику. *Залежність результатів діяльності компанії від успішності здійснених нею НДДКР не є лінійною* і опосередковується низкою додаткових умов. Так, якщо розроблення дослідницьким підрозділом нового продукту було успішним і його реалізація на ринку забезпечила приростання прибутків компанії, співвідношення «витрати на НДДКР / приростання прибутку» відбиватиме не так результативність НДР, як успішність ринкової стратегії компанії, зміну стану споживчого ринку тощо. Украй *непросто визначити часові рамки для оцінювання* такого співвідношення, адже витрати на НДДКР зазвичай дозволяють отримати ефект у майбутньому, і визначення лагів, пов'язаних з реалізацією поточних і попередніх витрат на НДДКР, що забезпечили нагромадження дослідницького потенціалу, є складним. Компанії розробляють власні методики оцінювання результативності НДДКР. Як правило, вони базуються на припущенні, що основним завданням дослідницького підрозділу є створення *«ділових можливостей»*, тобто нових продуктів, технологій, технічних удосконалень, продаж або використання яких забезпечать компанії прибуток. Отже, результати НДДКР вимірюються величиною створених ділових можливостей, а їх ефективність — співвідношенням цієї величини до витрат на дослідження і розробки. Розрахунок величини ділових можливостей, створених новим продуктом або технологією, включає до себе оцінювання: розмірів очікуваного ринку, економії на витратах виробництва нового продукту порівняно з існуючим аналогом; річного доходу від очікуваного обсягу продаж. У підсумку інтегральний індекс обчислюється як співвідношення суми річних доходів від усіх завершених проектів компанії до загальних витрат на діяльність дослідницьких підрозділів. Найбільші труднощі пов'язані з визначенням ціни і потенційного обсягу продаж нового виробу чи послуги, особливо у разі відсутності їх ринкових аналогів. Крім підходів, що пов'язують витрати на НДДКР з прибутками компаній, застосовуються й методики, в яких результати НДДКР вимірюються як власне наукова продукція. Як прямі показники результатів НДДКР застосовують: кількість опублікованих статей, патентних заявок і отриманих патентів, виступів на конференціях, розроблених та / або запроваджених нових технологій, отриманих наукових премій і винагород та ін.

Унаслідок розвитку НТП, зростання результативності НДДКР ще у другій половині XX ст. сформувалась особлива категорія технологій, галузей, видів продукції, що отримали назву наукомістких. ***Наукомісткість*** є показником, що відбиває ступінь зв'язку технології (або галузі) з дослідженнями і розробками. Зазвичай наукомісткою вважається технологія, що включає до себе витрати на НДДКР, які перевищують середнє значення

цього показника у певній сфері економіки (промисловості або сфері послуг). Характерними рисами таких галузей, що пояснюють їх особливу роль у соціально-економічному розвитку країн, високий потенціал щодо підвищення конкурентоспроможності країни, є: 1) темпи зростання, що в 3-4 рази перевищують темпи зростання в інших галузях; 2) велика частка доданої вартості, висока рентабельність (визначається монопольним становищем фірм-розробників), що підвищує капіталізацію компаній, приваблює інвесторів, стимулює розширення і розвиток нових ринків; 3) високий експортний потенціал; 4) уможливлення розвитку інших напрямків досліджень та технологій, появи так званих «сателітних» інновацій. Наукові знання продукуються у технічних пристроях та технологічних процесах, сприяють виробництву більш якісної продукції, більш досконалих засобів виробництва, розвитку інфраструктури. Тож, витрати на виробництво нових наукових знань, спричинені розвитком суспільних потреб, їх матеріалізація в галузях економіки мають тенденцію до збільшення, що виражається у безперервному зростанні наукомісткості. Зростання попиту на результати наукових досліджень і розробок унаслідок потенціалу їх комерціалізації стало визначальним чинником для технологічного розвитку.

Однак, незважаючи на часте вживання термінів «наукомістка галузь», «високотехнологічне виробництво», й донині не існує загальноприйнятого підходу до їх визначення. Перші спроби ідентифікації наукомістких галузей відомі ще з 60-х років XX ст. Спочатку наукомісткість визначалася за часткою витрат на НДДКР в обороті галузі та кількістю задіяних у НДДКР учених і інженерів у загальній зайнятості по галузі. Галузі з найвищими «дослідницькими зусиллями» назвали наукомісткими. У 60-ті роки подібні дослідження проводились ученими США (У. Грубер, Д. Мета, Р. Вернон), ОЕСР. Перелік наукомістких галузей не є статичним, змінювалися методичні підходи до їхньої класифікації. Ідентифіковані види діяльності у різні часи отримували різні назви, що по суті є найменуваннями одної категорії виробництв: наукоємні, технологомісткі, високотехнологічні та ін. Останній термін набув поширення у 80-ті роки XX ст. і широко вживається й зараз. Класифікація виробництв за рівнем технологічності ОЕСР ґрунтується на застосуванні таких показників, як співвідношення прямих і непрямих витрат на дослідження і розробки до доданої вартості, обороту галузі, частка персоналу з вищою освітою у загальній кількості зайнятих. До *високотехнологічних* віднесено: виробництво повітряних та космічних літальних апаратів; виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництво основних фармацевтичних продуктів (табл. 3.1; 3.2).

Таблиця 3.1

Групування виробництв за рівнем технологомісткості (Євростат, 2009 р.)

Сектор	Перелік галузей / видів економічної діяльності
Високотехнологічний	Виробництво основних фармацевтичних продуктів; виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; повітряні літальні апарати і космічні кораблі
Середньо-високотехнологічний	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції; зброї та боєприпасів; електричного устаткування; машин та устаткування, не внесених до інших груп; автотранспортних засобів, інших транспортних засобів; медичних і стоматологічних інструментів та матеріалів
Середньо-низькотехнологічний	Тиражування записаної інформації; виробництво коксу та продуктів очищення нафти; гумових та пластмасових виробів; іншої неметалевої продукції; металургія; готових металевих виробів, крім машин і устаткування (без виробництва зброї та боєприпасів); суднобудування; ремонт і монтаж машин і устаткування
Низькотехнологічний	Виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів; текстилю; одягу, шкіри, виробів із шкіри; деревооброблення; виробництво паперу та паперових виробів; поліграфічна діяльність, виробництво іншої продукції.

Таблиця 3.2

Офіційні переліки високотехнологічних виробництв, ОЕСР (р.)

1984	1994	2001	2009
*Повітряні літальні апарати і космічні кораблі; *фармацевтика; *офісні рахункові та обчислювальні машини; *радіо-, телевізійне і комунікаційне устаткування; *наукова апаратура; *електротехнічне обладнання	*Повітряні літальні апарати і космічні кораблі; *фармацевтика; *офісні рахункові та обчислювальні машини; *радіо-, телевізійне і комунікаційне устаткування	*Повітряні літальні апарати і космічні кораблі; *фармацевтика; *офісні рахункові та обчислювальні машини; *радіо-, телевізійне і комунікаційне устаткування; *медичне устаткування та оптичні інструменти	*Повітряні літальні апарати і космічні кораблі; *виробництво основних фармацевтичних продуктів; *виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції

Високі технології **—** це систематизовані передові знання *на певний момент часу*, які спрямовані на випуск продуктів чи створення процесу, що є принципово новими (не мають аналогів) або новими у певній галузі знань, і застосування яких дозволить отримати монопольне становище на міжнарод-

ному ринку або поліпшити конкурентні позиції того, хто їх розробляє чи застосовує, та отримати високу додану вартість. Для міжнародної гармонізації статистичного обліку торгівлі продуктами високих технологій ОЕСР було визначено *Перелік високотехнологічних продуктів* за кодами Стандартної міжнародної торговельної класифікації, до якого входять: аерокосмічна продукція, хімічна, комп'ютерна та офісна техніка, електричні машини, електроніка та телекомунікації, неелектрична техніка, фармацевтична продукція, наукові прилади, озброєння.

Сучасне наукомістке виробництво — це виробництво, в якому використовуються високі технології, набувають завершеної комерційної форми результати НДДКР, що підвищують на якісному рівні ефективність і загальну конкурентоспроможність національної економіки. ***Високотехнологічним підприємством*** називають таке підприємство, що виробляє високотехнологічну продукцію, здійснює розроблення, розвиток і виведення на ринок нових продуктів та/чи інноваційних виробничих процесів шляхом систематичного використання наукових і технічних знань. Високотехнологічні компанії виявляють низку спільних рис: надзвичайно короткі цикли життя для кожного певного покоління продукту (один–п'ять років); значні вкладення у дослідження та розробки; робочі місця вимагають поглибленої професійної підготовки; базуються на інноваціях та є керованими знаннями, а не виробничо керованими; комерційні цілі компанії мають бути гармонізовані із стратегічними інтересами держави.

Прискорений розвиток наукомістких високотехнологічних виробництв залежить від таких чинників: сталого розвитку власне наукомісткого сектора економіки; масштабів впливу зростання високотехнологічного сектора на інші галузі за рахунок коопераційних ланцюгів; масштабів використання результатів розвитку наукомістких галузей в інших секторах економіки внаслідок дифузії знань (технологій). Провідними центрами високих технологій сьогодні є США, Японія, країни Західної Європи. Проте тенденцією останніх років стало стрімке просування на ринки високих технологій країн Південно-Східної Азії та Китаю. Стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв пов'язано з прагненням держав зберегти лідерство або посилити позиції на світових ринках продукції з високою доданою вартістю (розвинені країни) або змінити свою міжнародну спеціалізацію, здійснити структурну перебудову економіки (країни, що розвиваються, та країни з трансформаційною економікою). У товарному експорті України питома вага високотехнологічних товарів є незначною (в 2010 р. склала 2,7 %, причому 38,62 % такого експорту — аерокосмічна техніка), що свідчить про неефективне використання науково-технічного потенціалу.

3.3. ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ПОШИРЕННЯ ЗНАНЬ

***О. М. Левковець**, кандидат економічних наук, доцент*

Глобалізація технологічного розвитку, скорочення життєвого циклу продукції спричиняють загострення міжфірмової конкуренції. Компанії при організації виробництва змушені орієнтуватися на кращі технічні рішення, адаптуючи їх до умов та потреб локальних ринків, розробляти нові товари та послуги, що пов'язано з підвищенням наукомісткості і створює потужні стимули для торгівлі технологіями та поглиблення міжнародної науково-технічної кооперації. Виникає феномен ***трансферу технологій*** — передавання систематизованого знання про виробництво продукції, застосування процесу чи надання послуги.

Трансфер технологій (ТТ) у широкому розумінні означає взаємодію між двома або більше партнерами, за якої хоча б один із них передає свою технологію через ноу-хау, патенти, технічне сприяння іншому партнерові, який бажає впровадити і використати технологію для конкретної мети. У такому тлумаченні ТТ не визначається як суто комерційне явище, оскільки може слугувати збільшенню суми знань однієї із сторін без будь-якої фінансової угоди. Однак основним правилом ТТ є отримання користі на взаємовигідній основі всіма учасниками. *У вузькому розумінні* трансфер технологій — це процес передавання технологій зі сфери розроблення до сфери практичного використання (від розробника — замовнику (виробнику). У міру поширення застосування технології її призначення стає загальним, а сама технологія — рутинною (традиційною, тобто такою, що відбиває середній рівень виробництва, якого досягнуто більшістю виробників у даній галузі).

Високі технології можуть бути як уречевленими (машини і обладнання), так і неуречевленими (технічна інформація і ноу-хау), мати «людське» втілення. Отже, носіями високих технологій є: персоналії (кадри), документи, машини, обладнання, продукція, що уможливлює поширення технологій через безліч каналів.

Вирізняють такі форми трансферу технологій.

1. *Уречевлена* (машини, устаткування, матеріали) і *неуречевлена* (у «чистому» вигляді: науково-технічна інформація, знання, досвід, що набувають форми об'єктів інтелектуальної власності). Трансфер технологій забезпечується правовим захистом. Будь-яка нова технологія може бути захищена одним або декількома правовими інструментами: патентом, ліцензією, ноу-хау, копірайтом, товарною маркою.

© Левковець О. М., 2013

2. *Комерційні (ринкові) і некомерційні (неринкові)*. До перших належать: продаж технологій у матеріалізованому вигляді (торгівля товарами); іноземні інвестиції у формі технологій; патентні угоди, ліцензійні угоди (як патентні, так і безпатентні, наприклад, на передавання ноу-хау); науково-виробнича кооперація, інжиніринг, франчайзинг, консалтинг, контракти під ключ, контракти на управління. Некомерційні форми ТТ включають до себе проведення наукових семінарів, конференцій, виставок і под., створення довідково-інформаційної літератури, комп'ютерних банків даних про науково-технічні досягнення, міграцію вчених та фахівців, передавання технологій у рамках міжнародної допомоги, копіювання та реінжиніринг. Іноді сюди ж відносять промисловий шпіонаж, хоча при останньому не виконується головна умова ТТ (взаємовигідність).

3. *Міжнародний і внутрішній* (обмежений кордонами країни).

Основними типами міжорганізаційного ТТ є: 1) передавання технології на стадії НДДКР від наукових та дослідницьких академічних і вузівських організацій до галузевих лабораторій для доопрацювання і доведення до стадії дослідного виробництва; 2) передавання технології на стадії завершення дослідно-конструкторських робіт від дослідницьких організацій до діючих промислових фірм для освоєння технології в промисловому масштабі; 3) передавання технології знов створеним компаніям.

Ефективний трансфер технології передбачає отримання кінцевим користувачем не тільки явно вираженого знання про загальні принципи її дії, а й цілого комплексу супутньої інформації — так званого «неявного знання». *Неявне знання* — це набір особистісних, некодифікованих знань, що є складовою мистецтва експериментування і теоретичних навичок учених, технологів та передається виключно у неформальні способи в безпосередніх людських контактах. Технологію неможливо, наприклад, купити за кордоном і «перенести» як фізичний продукт. Вона має безліч прихованих елементів, що змушують покупця вкладати кошти у розвиток нових навичок, власної системи наукових досліджень та розробок.

Наразі найбільш передові технології концентруються у досить вузької групи високорозвинених країн (США, Японія, декілька провідних західноєвропейських країн), причому їх трансфер з боку цих держав контролюється і обмежується, блокується трансфер неявного знання. Сучасні корпорації дотримуються стратегії технологічного обміну, що передбачає реалізацію таких етапів комерціалізації технології: 1) продаж готової продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках; 2) здійснення прямих іноземних інвестицій, що відкриває для продавця технології нові ринки, дозволяє збільшити обсяг прибутку; 3) продаж ліцензій. Країни-лідери поступово передають технології менш розвиненим країнам — для продовження життєвого циклу технології

або виробу, отримання більшої норми прибутку внаслідок зменшення витрат на оплату праці, дотримання соціальних та екологічних стандартів. Внутрішньофірмове міжнародне кооперування переорієнтує технологічний обмін на розвиток науково-технічних зв'язків ТНК та їх підрозділів. ТНК контролюють більш ніж 80 % світового ринку технологій. Перешкодою для ефективного міжнародного ТТ може стати неготовність країни-реципієнта до запровадження технології (рівень технологічного, соціального розвитку, відмінності у кваліфікації працівників, підходах до комерціалізації технологій, нерозвиненість інфраструктури, депресивний попит). У теоріях міжнародного ТТ поширеною є теза щодо неможливості ефективного трансферу без наявності у приймаючої країни потужної системи захисту прав інтелектуальної власності. Утім, можна навести приклад Китаю як країни, що досягла успіхів (частка у світовій торгівлі високотехнологічною продукцією з 1995 р. по 2008 р. збільшилася з 6 до 20 %), вдаючись і до неринкових методів доступу до новітніх розробок (копіювання, реінжиніринг, промислове шпигунство).

Управління розповсюдженням технологій передбачає створення таких організаційних підсистем: експертизи, обліку і контролю, інформаційного забезпечення. У багатьох країнах створюються *центри трансферу технологій* — спеціалізовані організації, що забезпечують комерціалізацію результатів науково-дослідницьких робіт, розроблення технологій, ноу-хау. Як правило, вони діють на некомерційній основі і становлять частину державної підтримки процесу комерціалізації технологій. В Україні на базі ДП «Український центр трансферу технологій» формується Національна мережа трансферу технологій, основними завданнями якої є: пошук партнерів та інвесторів для кооперації при розробленні та впровадженні високотехнологічного наукового продукту; розширення обміну інформацією між учасниками ТТ, створення бази даних нових технологій та її актуалізація; надання консультаційних послуг суб'єктам ТТ; підготування фахівців у сфері ТТ; оцінювання нових технологій, розроблення та впровадження механізмів їхньої комерціалізації; співробітництво з міжнародними мережами ТТ. Україна наразі є чистим експортером технологій. Так, у 2011 р. придбано нових технологій за межами країни — 200 (у т.ч. 145 — придбання устаткування), передано за межі країни — три (продаж устаткування).

Поширення знань, комерціалізація результатів НДДКР ефективно забезпечуються у рамках мережі таких інноваційних структур, як технологічні парки, бізнес-інкубатори, кластери.

Технологічний парк — це науково-технічний комплекс, що включає до себе наукові установи, конструкторські бюро, вищі навчальні заклади, виробничі підприємства, сервісні служби і здійснює розроблення та комерціалізацію науково-технічних ідей. Технопарки включають до себе дослідниць-

кий центр і виробничу базу, найчастіше створюються навколо провідних навчальних або науково-дослідницьких центрів. Забезпечують інтеграцію наукового і освітнього потенціалів регіону з матеріально-технічною базою промисловості, створюються переважно для реалізації пріоритетів науково-технічного розвитку країни. Основні функції технопарку: підтримання, «вирощування» малих інноваційних підприємств, створення можливостей для реалізації інтелектуального потенціалу вчених, винахідників; експертиза пропозицій; перетворення результатів НДДКР на готовий інноваційний продукт; комерціалізація, розповсюдження та доведення до споживача інноваційної продукції. В Україні функціонують 16 технопарків, найвідомішими з них є «Інститут електрозварювання ім. Є. Патона» (унікальна технологія зварювання живих тканин без хірургічних інструментів та швів, що розроблена в 1990-ті роки і успішно застосовується, визнана у світі як «прорив у медицині XXI ст.»), «Інститут монокристалів», «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка, сенсорна техніка».

Інноваційний бізнес-інкубатор — це будинок (будинки), де на обмежений строк на правах оренди розміщуються новостворені малі інноваційні підприємства, яким на пільгових умовах надаються фінансові, матеріально-технічні, інформаційні ресурси, консалтингові і сервісні послуги для комерціалізації результатів наукових досліджень та винаходів. Може функціонувати у складі як технопарку, так і в автономному режимі.

Для забезпечення сінергетичного ефекту взаємодії учасників інноваційного процесу, ефективного трансферу технологій багато країн стимулюють формування і функціонування кластерів. ***Кластер*** — це географічна концентрація юридично незалежних промислових компаній, дослідницьких центрів, ВНЗ, інших організацій, що утворюють цілісні науково-виробничі комплекси з замкненим циклом, мають мотивовані і сталі формальні та неформальні зв'язки**,** які дозволяють поєднувати кооперацію і конкуренцію та отримувати сінергетичний ефект на основі об'єднання в рамках єдиної системи управління циклів обміну знаннями та технологіями. Ключовий чинник успіху полягає у наявності відносин, що забезпечують обмін знаннями і технологіями, «екосистему» їх поширення (неявне знання). Прикладами високотехнологічних кластерів є «Кремнієва долина» (США, Каліфорнія), Бангалор (кластер ІКТ, Індія). Кластер можна розглядати як з'єднувальну ланку між фундаментальною наукою і комплексними розробками, як утворення, здатне забезпечити інтеграцію «наука — освіта — виробництво», що є вкрай актуальним для України.

Державне регулювання процесів ТТ пов'язано із забезпеченням національної безпеки (особливо це стосується озброєння та технологій подвійного призначення), реалізацією науково-технічної та інноваційної політики (визна-

чення переліку критичних технологій; експертиза технологій, що імпортуються; санкції для підприємств, що застосовують технології, які погіршують стан довкілля, і под.). Міжнародний рух технологій регулюється такими міжнародними організаціями, як Світова організація торгівлі (Угода TRIPS), Міжнародна організація інтелектуальної власності, ООН (ПРООН).

3.4. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

***Л. В. Нечипорук**, доктор економічних наук, професор*

Головною закономірністю світового суспільно-економічного розвитку є глобалізація, що надає сучасному господарству нових якісних рис, які потребують комплексного дослідження. ***Глобалізація*** (від *global* — всезагальний, такий, який охоплює всю земну кулю) — складний, багатогранний процес, що охоплює всі сторони суспільного розвитку і втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу внаслідок формування єдиного всесвітнього господарського організму.

Визначають такі *джерела процесів, що в сукупності утворюють у цілому явище глобалізації:*

– науково-технічний прогрес, революція в інформаційних технологіях, розвиток яких забезпечує соціальний взаємозв'язок та взаємозалежність країн світу;

– вдосконалення міжнародної інфраструктури, нових поколінь транспорту і зв'язку;

– поглиблення міжнародного розподілу праці, подальший розвиток інтернаціоналізації виробництва, поява суб'єктів світової економіки та політики (транснаціональних корпорацій, міжурядових організацій), узгодження інтересів та можливостей яких потребує від них і дозволяє їм діяти глобально в одній чи декількох сферах життєдіяльності як суб'єктів глобальних відносин.

Глобалізацію досліджують у трьох вимірах: 1) як об'єктивну тенденцію світового економічного, соціального, політичного та культурного розвитку; 2) як політичну мету; 3) як методологію аналізування прогресу країн та міжнародних відносин з метою визначення на державному рівні стратегії їх розвитку.

Конкретними *формами вияву глобалізації* стали: розвиток транснаціонального капіталу, формування світових ринків (товарних, фінансових, технологічних, інформаційних тощо), утворення регіональних економічних об'єднань.

© Нечипорук Л. В., 2013

Поряд з глобальними процесами визначають процеси глобалізації як такі, що забезпечують самоорганізацію світової системи в стійку структуру множини окремих частин, якими є держави.

Процеси глобалізації відбуваються в умовах гострої конкуренції та мають такі складові:

– інтеграція національних економік у світову економіку, що за своєю структурою має вигляд піраміди, яку очолюють країни-лідери, що постачають на ринок високотехнологічні продукти, а внизу розташовані аутсайдери, як правило, сировинні додатки та постачальники продукції «брудного» виробництва. У результаті цього правила обміну виведено за межі юрисдикції національних урядів та передано у ведення таких міжнародних організацій, як, наприклад, СОТ та МВФ;

– виникнення політичної та економічної відповідальності за стан навколишнього середовища;

– політична інтеграція країн у різні блоки, що забезпечує передавання певних функцій та відповідальності від національних держав до міжнародних організацій, наприклад, ООН, НАТО та ін.;

– утворення світового інформаційного простору, що забезпечує уніфікацію потоків інформації. Існують проблеми суперечностей глобалізації, породжені домінуючою роллю фінансового капіталу в світовій економіці: це суперечність економіки та політики, що має таку форму вияву, як політизація світової економіки; протиставлення та єдність національної та світової економік, що має таку форму вияву, як зіткнення національних та світових пріоритетів. Поширюється «ресурсна дискримінація», яка встановлює «вимивання» ресурсів з країн, що розвиваються, та експортну експансію промислово розвинених країн, що інституційно оформлюється у формуванні наддержавних міжнародних організацій.

Суб'єктами глобалізації виступають міжнародні інституції (Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі, Світова організація стандартизації та ін.), уряди окремих держав (переважно промислово розвинених), а також ТНК. Визнаючи багатоаспектність глобалізації, слід установлювати економічну природу глобалізації як процес формування єдиного економічного простору, кількісного та якісного поглиблення взаємозв'язку національних економік при формуванні мегаоператорів, ринком збуту котрих стають будь-які регіони з високим рівнем споживання.

У цілому треба зазначити, що *в умовах глобалізації інтернаціоналізація економіки* набуває нових рис:

– на основі інтенсифікації діяльності ТНК та розвитку довгострокових виробничих зв'язків формується глобальне світове виробництво;

– кардинально змінюється зміст світових господарських зв'язків: темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи зростання виробництва, а фінансові операції перевищують обсяги експорту товарів та послуг;

– змінюються спрямованість і структура міжнародної торгівлі, зростає товарообмін наукоємною, високотехнологічною продукцією між розвиненими країнами;

– зростають орієнтація розвинених економік на активізацію людського чинника, здатність генерувати нові знання, швидко їх застосовувати, використовуючи сучасні методи обробки інформації.

Глобалізацію економіки слід характеризувати як єдність двох процесів: глобалізації ринків (ресурсів, товарів та послуг) і глобалізації економічних форм (формування транснаціональних операторів, збільшення організаційних структур економіки, утворення глобальних мереж).

У глобальній економіці динаміка внутрішніх ринків залежить від здатності національних фірм конкурувати в глобальному масштабі, у межах якого формується інститут транснаціональних корпорацій, що диверсифікує процес виробництва та реалізації з використанням переваг певного регіону.

Посиленню процесів економічної глобалізації сприяють:

– відносна самостійність транснаціональних корпорацій і перерозподіл функцій між державою, ТНК і міжнародними організаціями та інститутами;

– розвиток конкуренції, яка забезпечує перерозподіл капіталу через злиття та поглинання, що в свою чергу сприяє формуванню глобальних мереж у різних сферах економіки;

– використання електронних каналів зв'язку, Інтернет-технологій для впровадження нових методів управління виробництвом та торгівлею, що породжує нові види загроз та ризиків;

– деформація пропорцій між реальним та фінансовим капіталом, що спричинено концентрацією та перенакопиченням фінансових ресурсів у мережевих структурах ТНК і як наслідок — домінуванням на ринку спекулятивного капіталу. Капітал стає фінансовим за формою руху і спекулятивним за змістом. Фінансові ринки починають не тільки обслуговувати реальний сектор економіки, а й набувати самостійного значення через контроль формування та розподілу світової вартості;

– збільшення частки послуг у структурі виробництва реальних благ, найбільша питома вага припадає на інформаційні та фінансові, які репрезентують віртуальний (фіктивний) сектор. У цілому економіка стає більш спекулятивною і трансформується в фінансову, що сприяє утворенню глобального суспільства ризику, для якого найважливішими стають інститути керування ризиками;

– лібералізація фінансових ринків забезпечує формування залежних від мегаоператорів національних фінансових інститутів.

Глобалізація економіки сприяє міжнародному науково-технічному співробітництву (МНТС) організацій і підприємств, розташованих у різних країнах. МНТС має таку структуру:

– створення координаційних міжнародних програм, спільних науково-технічних досліджень;

– міжнародне ліцензування, обмін науково-технічними документами, патентами, ліцензіями;

– міжнародний інжиніринг;

– співробітництво у підготуванні наукових та інженерно-технічних кадрів;

– проведення міжнародних науково-технічних конференцій, симпозіумів;

– створення та функціонування міжнародних науково-дослідних інститутів, організацій;

– розроблення науково-технічних прогнозів.

Основними формами науково-технічного співробітництва є: координація наукових і технічних досліджень; спільне проведення досліджень; кооперація робіт в галузі наукових і технічних досліджень.

Юридичне оформлення відносин, що виникають при здійсненні науково-технічного співробітництва, складають:

міжнародні угоди, предметом яких може бути співробітництво у проведенні наукових і технічних досліджень за обраними проблемами, створення тимчасового колективу, спільної лабораторії, міжнародної науково-технічної організації;

цивільно-правові договори або контракти між організаціями різних країн, предметом яких може бути проведення наукових і технічних досліджень на основі кооперації або на замовлення, створення тимчасових колективів або лабораторій, ліцензійні договори.

3.5. НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ. НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ПОСЛУГИ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ. ІНЖИНІРИНГ

***Л. В. Нечипорук**, доктор економічних наук, професор*

Науково-технічне обслуговування — суспільні відносини, що формуються і реалізуються між фізичними та юридичними особами у процесі створення, купівлі-продажу, обміну науково-технічною продукцією у процесі науково-технічної діяльності з метою отримання нових знань, їх використання для

© Нечипорук Л. В., 2013

створення і вдосконалення засобів, знарядь, предметів та умов праці, життя людини, духовного і культурного розвитку суспільства.

Формами науково-технічного обслуговування є:

– обмін загальною науково-технічною інформацією, її накопичення у базах даних для спільного використання, обмін програмними продуктами; укладення і реалізація контрагентом контрактних угод щодо здійснення НДДКР з подальшим передаванням усієї інформації і права розпоряджатися їхніми результатами замовникові (право на оформлення патенту і ліцензії на виробництво);

– здійснення на основі прямих зв'язків коопераційних НДДКР щодо конкретного винаходу з подальшим спільним (іноді відокремленим) володінням патентом і правом надання ліцензій;

– реалізація міжнародних (за участю декількох країн або фірм) науково-технічних програм з розроблення актуальних проблем (телекомунікаційна технологія, біотехнологія та ін.) на основі спеціалізації та кооперації НДДКР;

– реалізація державних (регіональних), міжнародних комплексних науково-технічних програм.

У процесі науково-технічного обслуговування формуються ***науково-технічні послуги.*** Існують два підходи до їх визначення — предметний та процесний (табл. 3.3.).

Таблиця 3.3

Підходи до визначення науково-технічної послуги

З позицій предметного підходу	Науково-технічна послуга є результатом науково-технічної діяльності підприємства, установи, організації
З позицій процесного підходу	Науково-технічна послуга — це вид діяльності, спрямований на забезпечення створення умов розвитку і функціонування суб'єктів науково-технічної сфери та сприяння процесам отримання, збереження, поширення та практичного застосування науково-технічних знань

Науково-технічна послуга характеризується як нематеріальна, виробничого або невиробничого призначення, змішана щодо джерел фінансування, така, що надається державними установами та підприємствами різних форм власності, задовольняє суспільні потреби, може споживатись як окремими індивідами, так і колективами.

Види науково-технічних послуг розрізняють за такими основними критеріями.

Залежно від методу дослідження у сфері науки і науково-технічного обслуговування:

а) послуги у сфері фундаментальних наукових досліджень (завдяки їм пізнають сутність, природу речей, явищ, подій, відкривають нові процеси і закономірності);

б) послуги у сфері прикладних наукових досліджень, спрямованих на розв'язання певних проблем, які безпосередньо стосуються матеріальних інтересів суспільства.

За ступенем їх комерціалізації:

а) внутрішньоорганізаційні — послуги надаються лише усередині наукової сфери як такі, що забезпечують власні потреби; комерційний ефект відсутній;

б) міжорганізаційні — в межах всього інноваційного циклу: вони ще не виходять за межі науково-технічної сфери, але функції «виробника» і «споживача» науково-технічної послуги вже відокремлюються; спостерігається частковий комерційний ефект;

в) ринкові — економічні відносини у цілому: науково-технічна послуга стає об'єктом купівлі-продажу; комерційний ефект є основною метою її надання.

До науково-технічних послуг належать науково-технічна діяльність бібліотек, музеїв та ін.; переклад, редагування тощо науково-технічної літератури; розвідування (геологічні, гідрологічні тощо); збирання даних про соціально-економічні явища; розвідування корисних копалин; патентно-ліцензійна діяльність.

Поширення науково-технічних послуг сприятиме комплексному використанню складових інтелектуального капіталу та забезпечуватиме підвищення продуктивності, конкурентоспроможності, збільшення інноваційного потенціалу та активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Формою вияву інтелектуального капіталу може бути інжиніринг, розвиток якого безпосередньо пов'язаний із зовнішньоекономічною експансією найбільших, в першу чергу американських, ТНК.

Інжиніринг (англ. *engineering*, від *engineer* — проектувати, споруджувати) — це надання виробничих, комерційних, науково-технічних та інших послуг спеціалізованими інженерно-консультативними фірмами, промисловими, будівельними та іншими компаніями.

Інжиніринг охоплює комплекс робіт з проведення попередніх досліджень, підготування техніко-економічного обґрунтування, комплекту проектних документів, а також розроблення документацій з організації виробництва і керування, експлуатації устаткування і реалізації готової продукції.

Завданням інжинірингу є отримання замовниками найкращого результату від вкладення капіталу завдяки:

– системному, міждисциплінарному підходу до здійснення проектів;

– багатоваріантності технічних і економічних розробок, їхнього фінансового оцінювання вибору оптимального варіанта для замовника;

– розробленню проектів з урахуванням можливості застосування прогресивних будівельних і виробничих технологій, устаткування, конструкцій і матеріалів із різних альтернативних джерел, що якнайкраще відповідають конкретним умовам і особливим вимогам замовників;

– використанню сучасних методів організації і керування всіма стадіями здійснення проектів.

Стрімке зростання міжнародних операцій щодо торгівлі інженерно-технічними послугами привело до утворення і розвитку міжнародного ринку інжинірингових послуг (виділився самостійний вид міжнародних комерційних операцій). Інжинірингові послуги можна поділити на три групи:

1) послуги з підготування виробництва, а саме:

передпроектні послуги (соціально-економічні дослідження, вивчення ринку, польові дослідження, топографічна зйомка, дослідження ґрунтів, розвідування корисних копалин, підготування техніко-економічних обґрунтувань і под., а також консультації і нагляд за проведенням зазначених робіт);

проектні послуги (складання генеральних планів і схем, робочих креслень, технічних специфікацій тощо, а також консультації і нагляд);

постпроектні послуги (підготування контрактної документації, ведення проекту, нагляд та інспекція за здійсненням робіт, керування будівництвом, приймально-здавальні роботи і под.);

2) послуги з організації процесу виробництва та керування підприємством;

3) послуги із забезпечення реалізації продукції. Існують три основні методи будівництва, відповідно до яких розрізняється зміст контрактів на надання інжинірингових послуг.

На сучасному етапі на світовому ринку з'явився новий вид послуг — послуги реінжинірингу. ***Реінжиніринг*** — це інженерно-консультаційні послуги з перебудови системи організації виробничо-торговим та інвестиційним процесами суб'єкта з метою підвищення його конкурентоздатності та фінансової стійкості.

Провідними країнами, що реалізують інжинірингові послуги, є: розвинені країни, а саме: США, Велика Британія, Німеччина, Франція, Японія, Канада, Швейцарія, Італія. Останнім часом на світовому ринку інжинірингових послуг зростає активність Країн Скандинавії, Мексики, Бразилії, Індії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Жилянська О. І. Науково-технічна діяльність як об'єкт дослідження / О. І. Жилянська // Наука та наукознавство. — 2011. — № 1. — С. 3-18.
2. Лебеда Т. Б. Стан фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні: статистичний розріз / Т. Б. Лебеда // Пробл. науки. — 2012. — №12. — С. 2-6.

3. Медовников Д. Неявное знание строителей пирамиды / Д. Медовников, Т. Оганесян // Эксперт. — 2012. — № 12 (795).
4. Методика визначення ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження: наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції і Міністерства фінансів України від 25.09.01 №218/446. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon 1/rada/gov/ua.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Державна служба статистики України. Статистичний збірник. — К. : [б. в.], 2012. — 305 с.
6. Романенко В. А. Наукоємне виробництво в Україні: проблеми та перспективи / В. А. Романенко // Пробл. науки. — 2012. — № 7. — С. 32-38.
7. Саліхова О. Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні: монографія / О. Б. Саліхова. — НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. — К. : [б. в.], 2012. — 624 с.
8. Саліхова О. Б. Адресна державна підтримка як чинник стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв в Україні / О. Б. Саліхова // Економіка і прогнозування. — 2012. — №2. — С. 9-23.
9. Тарапов И. Е. Интеллектуальный труд, наука и образование. Кризис в Украине: монография / И. Е. Тарапов — Харьков : Издатель Тимченко, 2008. — 512 с.
10. Федулова Л. І. Економіка знань: підруч. / Л. І. Федулова. — НАН України; Ін-т економіки та прогнозування. — К. : [б. в.], 2009. — 600 с.
11. Федулова Л. І. Інноваційна політика: підруч. / Л. І. Федулова, А. А. Мазаракі, Г. О. Андрощук. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. — 604 с.
12. Хаустов В. К. Трансфер технологій в інноваційних процесах України та Білорусі. / В. К. Хаустов // Економіка і прогнозування. — 2012. — №2. — С. 24-34.

Тема 4
КАПІТАЛОУТВОРЮЮЧА ФУНКЦІЯ ОСВІТИ

***Л. С. Шевченко**, доктор економічних наук, професор*

4.1. РОЛЬ І ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ОСВІТИ НА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СУСПІЛЬСТВА

Освіта — це соціальний інститут, зміст якого визначають: а) установи та особи, що здійснюють освітянську діяльність, система освітніх програм і державних стандартів; б) цілеспрямований процес навчання, тобто розумової, духовної, емоційної, практичної діяльності з виробництва, передавання, отримання і засвоєння нових знань; в) освіченість людини як результат навчання — комплекс знань і умінь (компетенцій), усвідомлених суспільних цінностей і норм, сформованих соціальних зв'язків; г) досягнутий і підтверджений людиною певний ценз, що посвідчується відповідним документом.

Кожній епосі притаманний свій вид освіти. Доіндустріальне суспільство задовольнялося *трудовою освітою* — навчанням професіям безпосередньо у процесі трудової діяльності. Індустріальне суспільство започаткувало *академічну освіту* — професійне навчання з відривом від безпосереднього виробництва у спеціальних навчальних закладах (академіях, інститутах, університетах). Його головна мета — формування і засвоєння знань та навичок, необхідних для конкретної сфери діяльності. Організація навчального процесу повністю підпорядковується вимогам виробництва — підготуванню фахівців із конкретної професії, з певною кваліфікацією відповідно до потреб ринку праці в умовах жорсткої конкуренції навчальних закладів на ринку освітніх послуг. Академічна професійна освіта достатньо прагматична, а основним джерелом знань є викладач, який визначає обсяг і методику засвоєння знань. Постіндустріальне суспільство потребує *креативної освіти*. Вузька кваліфікація значної частини найманих працівників перестає відповідати вимогам часу, а на зміну професіоналам приходять транспрофесіонали, здатні опановувати нові або суміжні професії, працювати в різних професійних середовищах та організаційних структурах, ухвалювати рішення в умовах

© Шевченко Л. С., 2013

змін, постійно вчитися і перенавчатися. Освіта здійснюється упродовж життя і визнається соціально значущим благом: її вплив поширюється на всі соціальні інститути і організаційні системи суспільства.

Науковці виокремлюють декілька соціально-економічних функцій освіти (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Соціально-економічні функції освіти

Функція освіти	Зміст функції
Ресурсозабезпечуюча	Підготування працівників різної спрямованості і рівня кваліфікації відповідно до потреб національної економіки; перепідготування і підвищення кваліфікації кадрів. Як результат — формування певної професійно-кваліфікаційної структури населення; задоволення потреб національної економіки в інтелектуальних ресурсах — знаннях та інформації, а також їх носіях: кваліфікованих працівниках і об'єктах права інтелектуальної власності.
Капіталоутворююча	Освіта є одним із найважливіших джерел і сферою формування людського капіталу індивіда та інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуального потенціалу суспільства
Інноваційна	Підготування людини до успішної перетворювальної діяльності, формування інноваційної культури, інноваційної поведінки та інноваційного мислення
Селективна	Освіта забезпечує відбір на навчання найбільш обдарованих і здібних осіб, у більшості випадків гарантує престижну і високооплачувану роботу, досягнення вищого соціального статусу (соціальну мобільність). Відповідно змінюється соціальна структура суспільства. Формується інтелектуальна еліта суспільства
Соціалізації особистості	Освіта сприяє адаптації молоді до соціальних відносин і суспільного життя; вихованню ціннісних орієнтацій, життєвих ідеалів, які є важливими для суспільства, формуванню громадянської і соціальної активності (участі в професійних асоціаціях, політичному житті країни), здатності до соціальної взаємодії у певному соціальному середовищі. Виконуючи соціальне замовлення, освіта формує певний тип особистості, людину *в даному суспільстві* і для *цього суспільства* (К. Мангейм), тим самим забезпечуючи у суспільстві соціальний порядок
Стратифікаційна	За значного розшарування суспільства на бідних і багатих доступ до вищої освіти отримують не всі члени суспільства, тому освіта фактично стратифікує суспільство, відтворює не тільки його певну соціально-професійну структуру, а й соціальну нерівність

Освітній процес здійснюється переважно у формі надання ***освітніх послуг***, зміст котрих визначають як сукупність навчальних і виховних дій з передавання та отримання загальних і спеціальних (професійних) знань і інформації, що задовольняють потреби у фаховому підготуванні або перепідготуванні, дають можливість реалізовувати успішну діяльність у тій чи іншій сфері. При цьому освітні послуги належать до *інтелектуальних послуг.* У процесі на-

вчання відбуваються індивідуальне споживання інтелектуального потенціалу виробника освітньої послуги (вчителя, викладача) і водночас *виробництво інтелектуального потенціалу* її споживача (учня, студента): реалізація пізнавальних інтересів, опанування певними знаннями, формування різноманітних здібностей до праці, зростання кваліфікації та професіоналізму і водночас перетворення та розвиток особистості здобувача освіти. Генерація та швидкий доступ до нових знань уможливлюють інтелектуалізацію робочої сили, значна частина суспільства стає спроможною до творчого застосування знань і виробництва інтелектуальних продуктів.

Сучасна освіта є не тільки кінцевим благом — джерелом задоволення духовних, культурних, інформаційних потреб людини і суспільства, а й інвестиційним благом — засобом зростання доходів, соціального статусу, забезпечення конкурентних переваг на ринку праці та отримання інших благ. Здобутий у процесі освіти людський капітал по суті є *освітнім капіталом* і має певну специфіку. Це сукупність кваліфікаційних (теоретичні знання, практичні вміння і навички, накопичений виробничий досвід) та особистісних характеристик людини (розвинені здібності, матеріальні, соціальні і духовні потреби, мотивації), сформованих у результаті інвестицій в освіту, які приносять людині дохід протягом її трудової діяльності і спонукають до подальших інвестицій в освіту. Як уважає один із засновників теорії людського капіталу Т. Шульц, «якщо освіта впливає на виробництво, що важливо для економіки, то відповідно це і є форма капіталу… Людським його називають тому, що ця форма стає частиною людини, а капіталом є внаслідок того, що являє собою джерело майбутніх задоволень, або майбутніх заробітків, або того й іншого разом» [1, с. 15-83].

На мікроекономічному рівні під освітнім капіталом розуміються сукупна кваліфікація та продуктивні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства у справі ефективної організації праці та розвитку персоналу. На макроекономічному рівні йдеться про суму освітнього капіталу всіх підприємств та всіх громадян країни як частину національного багатства країни. Чим вище цінність освітнього капіталу, тим більшим є економічний виграш суспільства. За оцінками російських експертів (Є. Гвоздєва, Г. Штерцер), збільшення людського капіталу на 1 % приводить до прискорення темпів зростання ВВП у розрахунку на одну людину на 1-3 %, а збільшення навчання робочої сили на один рік може спричинити додаткове зростання ВВП на 3 %. Невипадково сучасні переваги в геополітичній і міжнародній економічній конкуренції експерти пов'язують не з розмірами країни, запасами природних ресурсів чи фінансовим капіталом, а саме з випереджаючим розвитком та ефективною реалізацією освітнього потенціалу населення, якістю освіти у довгостроковій перспективі.

Водночас освіта стає однією з найважливіших складових *людського розвитку*. В основі концепції людського розвитку лежить принцип, згідно з яким

економіка існує для розвитку людей, а умовою суспільного прогресу є досягнення у трьох основних вимірах — здоров'я і довголіття; накопичення знань для подальшої активної професійної діяльності; гідний рівень життя у межах людських доходів і споживання. Лише на такій базі виникають політичні і соціальні свободи, гарантії захисту людських прав. В Україні рівень грамотності дорослого населення (віком 15 років і старше) становить 99,7 %; частка населення з освітою не нижче середньої (віком 25 років і старше) — 93,5 %. Саме завдяки високому індексу освіти (0,808) Україна у 2012 р. увійшла до групи країн з високим рівнем людського розвитку за сумарним індексом (0,740) і посіла 78 місце серед 187 держав світу. У міжнародному рейтингу країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності 2012-2013 рр. Україна посідає 47 місце (серед 144 країн) за субіндексом «Вища освіта та професійна підготовка» і 54 місце — за субіндексом «Початкова освіта».

Освіта виконує свою соціальну роль, якщо суспільство (держава) забезпечує її випереджаючий розвиток порівняно з іншими сферами економіки та підтримує основні критерії її розвитку: рівність освітніх можливостей — для представників меншин, людей з обмеженими фізичними можливостями, малозабезпечених верств населення; доступність — економічну, інтелектуальну, соціальну і технологічну; якість — відповідно встановленим у суспільстві нормам і стандартам, а також критеріям досягнення мети навчання; охоплення — здатність випускати велику кількість фахівців, надавати можливість здобувати освіту впродовж усього життя; відповідність підготування фахівців потребам ринку праці; здатність системи освіти до реформ і змін.

4.2. ОСВІТНЯ СИСТЕМА ТА ЇЇ СТРУКТУРА. БЕЗПЕРЕРВНА ОСВІТА ЯК ОСНОВА РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

В Україні сформовано *багаторівневу систему освіти*, яка включає комплекс державних, недержавних та громадських установ, що спільно вирішують завдання виховання, освітнього та професійного підготування людей з урахуванням індивідуальних і суспільних освітніх потреб: заклади дошкільного виховання, загальноосвітню школу, професійно-технічну освіту, вищу освіту, післядипломне навчання, систему підвищення кваліфікації та перепідготування кадрів, освіту за інтересами. У 2012/13 навчальному році в Україні діяли 19,7 тис. загальноосвітніх навчальних закладів, включаючи вечірні (змінні) школи, а також гімназії, ліцеї, колегіуми, навчально-виховні комплекси

(об'єднання), спеціальні школи (школи-інтернати), школи соціальної реабілітації та санаторні школи (у них 4292 тис. учнів); 976 професійно-технічних навчальних закладів (у них 409,4 тис. студентів); 489 ВНЗ I-II рівнів акредитації (у них 345,2 тис. студентів); 334 ВНЗ III-IV рівнів акредитації (у них 1824,9 тис. студентів).

Галузева структура освіти охоплює педагогічну, військову, медичну, сільськогосподарську, будівельну, економічну, юридичну освіту та інші галузі освіти, які забезпечують адресність у відтворенні кадрів для галузевого і суспільного розвитку в цілому. *Регіональна структура освіти* означає розподіл навчальних закладів по території країни, що забезпечує відтворення кадрів у регіонах, подолання можливих кадрових дефіцитів унаслідок нерівномірності регіонального економічного розвитку.

Кожен із рівнів освіти послідовно і з урахуванням спадкоємності в процесах виховання і навчання сприяє нагромадженню людського та інтелектуального потенціалів суспільства (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Зв'язок рівнів та завдань освіти з етапами нагромадження людського потенціалу [2, с. 219]

Рівень освіти	Завдання освіти	Етап нагромадження людського потенціалу
Дошкільна освіта	Виховання, прищеплення основ грамотності, підготування дитини до школи	Первинна соціалізація особистості. Формування загального початкового рівня розумового, творчого, морального потенціалу
Початкова загальна освіта	Продовження виховання, надання знань з основних предметів	Закладання потенціалу соціальної взаємодії людини (у певному соціальному середовищі). Підвищення рівня розумового, творчого, морального потенціалів
Базова загальна середня освіта	Поглиблення знань про навколишній світ, всебічний розвиток особистості	
Повна загальна середня освіта	Поглиблення та розширення знань; початкова професійна освіта	
Професійно-технічні та ВНЗ I-II рівнів акредитації	Надання професійних знань; така освіта робить людину фахівцем у певній сфері діяльності	Підвищення людського потенціалу через надання кваліфікації
ВНЗ III-IV рівнів акредитації	Надання цілісної спеціальної фундаментальної освіти	Соціалізація та інтелектуалізація особистості
Аспірантура та докторантура	Підготування науковців	Надання глибоких знань. Формування здатності до наукової діяльності

Однак умовою їх розширеного відтворення є *безперервність освіти.* Для характеристики її змісту використовують поняття «освіта дорослих» (*adult education)*, «навчання упродовж усього життя» *(lifelong education)*, «продовжена освіта» *(continuing education)*, «перманентна освіта» *(permanent education)*, «відновлювана освіта» *(recurrent education)* та ін.

Концепція безперервної освіти виникла на Заході у 1960-х роках і стосувалася спочатку освіти дорослих. Проте вже в 1965 р. на форумі ЮНЕСКО П. Ленгранд репрезентував більш глибоке розуміння безперервної освіти як системи освіти, донавчання та професійного вдосконалення, пов'язаних із розширенням, оновленням та актуалізацією професійної кваліфікації. В центрі усіх освітніх починів мали бути людина та оптимальні умови повного розвитку її здібностей упродовж життя. У 1974 р. безперервну освіту ЮНЕСКО визнав основним принципом реформування освіти. У 2003 р. на Берлінській конференції міністрів освіти країн — учасниць Болонського процесу розвиток безперервної освіти було включено до цілей формування загальноєвропейського освітнього простору. Зараз у західних країнах до 45 % населення задіяно у різних додаткових освітніх програмах.

В основі безперервної освіти лежать технічний прогрес, постійне зростання обсягів наукової інформації та старіння знань. Підраховано, що щорічно оновлюються 5 % теоретичних і 20 % професійних знань. У США використовують спеціальну одиницю вимірювання старіння знань фахівця — період напіврозпаду компетентності, тобто її зниження на 50 % в результаті появи нової інформації. Зараз за багатьма професіями він настає менш ніж за п'ять років, тобто раніше, ніж закінчується здобування вищої освіти у ВНЗ. Швидкі зміни у технологіях і методах роботи вимагають від людей постійного оновлення своїх знань. Людина, неспроможна постійно вчитися, не може бути конкурентоспроможною на ринку праці. Тому сучасна система освіти повинна не стільки давати суму знань, скільки формувати особистість, яка б змогла шляхом самовдосконалення реалізувати свої інтелектуальні та творчі можливості.

Основними ознаками безперервної освіти є можливість здобувати освіту: 1) протягом усього життя людини, від дошкільного до післяпенсійного віку; 2) послідовно на різних її рівнях; 3) відповідно до професійних інтересів та перспектив регіональної мобільності тих, хто вчиться; 4) у різних формах.

Розрізняють: *формальну освіту* — з видаванням загальновизнаного диплома чи атестата; *неформальну освіту* — зазвичай без видавання документа; її здобувають в освітніх закладах чи громадських організаціях за окремими програмами, гуртках, під час тренінгу, навчання на підприємстві, індивідуальних занять з репетитором; *інформальну освіту* — у вигляді індивідуальної пізнавальної діяльності шляхом спілкування, читання, відвідування закладів культури, навчання на своєму та чужому досвіді, що не обов'язково має спрямований характер.

У суто професійному сенсі безперервна освіта складається з *базової* та *додаткової* освіти. Остання включає до себе: а) додаткову професійну освіту; б) освіту, організовану державою для соціальних і професійних груп, які не здатні самостійно пристосуватися до швидких змін соціального середовища, не мають доступу до формальної системи професійної освіти, що створює для них загрозу десоціалізації; в) навчання відповідно до індивідуальних освітніх потреб громадян (мовне підготування, отримання психологічних, культурологічних та інших знань, комунікативних навичок). Розвиваються корпоративні університети, що забезпечують поєднання фундаментальних знань із практичною діяльністю.

Навчальна діяльність у системі освітніх закладів не є безперервною у прямому значенні: вона завжди переривається для здійснення професійної діяльності і поновлюється тоді, коли з'являються нові освітні потреби. Через це її називають *дискретною*, або *дискретно-пролонгованою*. При цьому ключова ідея безперервної освіти — ідея розвитку індивідуального творчого потенціалу людини впродовж усього її життя. Найвищий інтелектуальний потенціал має людина, яка увібрала в себе всі можливі знання.

В Україні створення сучасної системи безперервної освіти, підготування та перепідготування професійних кадрів визнано одним із першочергових завдань забезпечення конкурентоспроможності економіки України на період 2013-2020 років. Безперервним навчанням планується охопити близько 60 % населення.

4.3. ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ОСВІТИ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: АКТУАЛЬНІСТЬ ДЛЯ УКРАЇНИ

Освіта сприятиме формуванню інтелектуального капіталу суспільства, якщо напрямки її розвитку відповідатимуть етапу економічного та технологічного розвитку суспільства, структурним зрушенням у соціальній організації професійної діяльності та глобальним тенденціям.

Новітній (постіндустріальний) вектор розвитку вищої освіти передбачає *інтелектуалізацію змісту самої освіти*. Найважливішими її напрямами є:

1) *універсалізація* знань: сучасна вища школа не дрібнить, а збільшує спеціальності, забезпечуючи розвиток міжпредметних зв'язків. Багато хто з дослідників слушно ставить питання про створення університетів четвертого покоління — мультиверситетів, трансуніверситетів;

2) *фундаменталізація*: математизація знань, формування єдиної наукової картини світу, освоєння нових парадигм організацій знань. Дослідники вва-

жають, що XXI ст. буде століттям математики якості (математики структур, геометрії, топології тощо). Розвивається *концепція «наукової освіти»*, відповідно до якої студенти у процесі навчання і наукових досліджень повинні не тільки отримати системні знання в певній галузі науки, а й сформувати сучасний науковий світогляд, який би збагачував діяльність методологією наукового пізнання; розвинути аналітичні, критичні, комунікативні та інші інтелектуальні вміння (компетенції); навчитися аналізувати, моделювати і розв'язувати ситуації та проблеми, що виникають у галузі. Між тим існує суперечність: фундаментальні знання орієнтуються на всебічний розвиток людини і не дають миттєвої економічно вигоди, тому і користуються дедалі меншим попитом; прикладні ж знання, орієнтовані переважно на споживача, формують залежність від ринку освітніх послуг;

3) *гуманізація і гуманітаризація освіти* — орієнтація на розвиток індивідуальних здібностей і можливостей, створення умов для творчості та самореалізації особистості;

4) *інформатизація освіти*. Її сучасний етап передбачає застосовування потужних персональних комп'ютерів, швидкодіючих нагромаджувачів великої ємності, нових інформаційних і телекомунікаційних технологій, мультимедіа-технологій і віртуальної реальності; філософське осмислення процесу інформатизації та його соціальних наслідків (медіатизацію освіти). Найважливішими завданнями інформатизації освіти є формування інформаційної культури майбутнього фахівця, підготування менеджерів інформаційних систем підприємств та організацій;

Інформатизація сприяє виникненню нових моделей університетської е-освіти і цим забезпечує технологічну доступність освіти. Так, відповідно до *моделі розподіленого університету* ВНЗ є сукупністю територіальних підрозділів (філіалів), які на основі електронного обміну інформацією дають можливість здобувати в кожному з них освіту, практично таку саму, як і у головній організації. Надаючи освітні послуги, ВНЗ розподіляє за підрозділами (у просторі) свій навчальний, науковий та адміністративний потенціали, дослідницькі центри та комерційні структури ВНЗ; вчених, викладачів та інших суб'єктів освітньої діяльності. *Модель відкритого ВНЗ* може бути застосована насамперед до дистанційної форми навчання і припускає альтернативи: 1) послідовне навчання студентів у різних ВНЗ, по закінченні яких студент отримує диплом із зазначенням повного списку навчальних закладів, у яких він навчався; 2) паралельне навчання у різних ВНЗ. Залежно від обраних спеціальностей студент вивчає різні навчальні дисципліни і проходить відповідні атестації на базі своїх ВНЗ. За результатами навчання і державних іспитів видається диплом (дипломи) зі спеціальності (спеціальностей) із зазначенням ВНЗ, де проходило навчання; 3) комбінація перших двох варіантів

[3]. Попереду трансформація діяльності освітніх установ у *модель електронного ВНЗ без викладача*, утворення *глобальних ВНЗ* як особливого типу дистанційної електронної освіти;

5) *інноватизація (креатизація) освіти*, що сприяє розвитку творчих здібностей її здобувачів. Інновації в освіті вбирають у себе:

– освітні інновації: нові знання та навчальні продукти університетів (освітні програми, підручники та навчальні посібники; бази даних, інформаційно-довідкові системи тощо); нові або вдосконалені освітні технології навчання (ігрова, дистанційна, телевізійно-супутникова, Інтернет-технології та ін.). Найближчим часом учені прогнозують створення електронних пристроїв пам'яті, інтегрованих із людським мозком; фармакологічних препаратів, що стимулюють мозкову діяльність; універсальних *voice translators*, що знімають проблему мовного бар'єра; тримірних електронних стимуляторів, що дають можливість навчати складним маніпуляційним діям;

– науково-технологічні інновації, що передаються для впровадження і застосування у виробництві. Поєднання освіти з наукою та виробництвом (залучення студентів до науково-дослідницької роботи, проведення досліджень на замовлення підприємств і установ) сприяє формуванню інноваційних знань та інноваційної поведінки, інноваційної культури та інноваційного мислення членів суспільства. Поява багатьох нових галузей у другій половині XX ст. є наслідком великих відкриттів, зроблених саме в університетах (табл. 4.3);

– економічні інновації: студентське самофінансування, податкове стимулювання інвестицій у сферу освіти, нові механізми оплати праці у сфері освіти тощо;

– управлінські інновації: нові форми організації навчального процесу та науково-дослідницької роботи, перехід до маркетингової орієнтації навчальних закладів, нові структури управління і фінансування та ін.

Таблиця 4.3

Вплив технологій на виникнення нових галузей [4]

Період (рр.)	**Нова технологія**	**Університет, в якому було розроблено технологію**	**Галузь, яка виникла на базі нової технології**
1940	Електронний калькулятор	Університет Пенсільванії (США)	Виробництво комп'ютерів
1960	Оптичні волокна	Массачусетський технологічний інститут (США)	Телекомунікації
1970	Вегетативне розмноження (клонування) ДНК	Стенфордський університет (США)	Біотехнології
1980	Суперкомп'ютери	Університет Іллінойсу (США)	Інтернет

Університет (ВНЗ), що реалізує різноманітні освітні ініціативи на основі новітніх технологій, є *академічним інноваційним університетом*. Така модель його функціонування найбільш повно втілює риси постіндустріального суспільства, в якому освіта плідно взаємодіє з інформацією, знаннями, наукою та індустрією (бізнесом) наукоємних технологій;

6) *інтеграція освітньої, дослідницької та підприємницької діяльності*. У суспільстві знань на зміну звичайному, викладацькому університету приходять університети, які надають освітні послуги високої якості та спрямовують навчання на стимулювання майбутньої підприємницької діяльності своїх випускників.

Концепція *підприємницького університету* (Г. Іцковіц) сформувалася наприкінці індустріальної епохи. Йдеться про університет, який не просто взаємодіє з промисловістю, а й здатен комерціалізувати результати своєї наукової діяльності, тобто заробити прибуток і залучити додаткові фінансові ресурси. Досвід США вказує на дві моделі становлення підприємницького університету [5]. Перша модель — *університет-підприємець*, кафедри і факультети якого пропонують ринку нові науково-навчальні продукти. Друга модель — *університет підприємницький за результатом*, який надає можливість викладачам, студентам та випускникам виходити на глобальні ринки із заснованими ними інноваційними компаніями. Наприклад, університети Стенфорда і Берклі (штат Каліфорнія), виконуючи замовлення з боку великих корпорацій і Пентагона, фактично створили світовий центр високих технологій, відомий як «Кремнієва долина».

Центральною ланкою діяльності підприємницького університету є комерціалізація та захист *інтелектуальної власності*. Як правило, така робота включає до себе: патентування перспективних наукових відкриттів та отримання прибутку від продажу ліцензій на ці патенти; створення на базі наукових відкриттів і за правової, фінансової та організаційної підтримки університетів *spin off* і *startup* компаній з подальшим отриманням прибутку від їх діяльності або доходу від продажу компанії; організацію для дослідників спеціальних навчальних програм і семінарів з правової та комерційної діяльності в галузі інтелектуальної власності. При цьому велике значення має стан законодавства з інтелектуальної власності. У США, наприклад, найважливішу роль відіграли поправки до закону про патенти і торгові знаки, відомі як закон Бея-Доула *(Bayh-Dole Act)* 1980 р. Відповідно до них університетам та іншим дослідницьким установам належать права інтелектуальної власності на ті розробки, які проведені за фінансової підтримки держави. Водночас держава сформувала базові умови для взаємодії всіх учасників процесу створення, охорони, передавання та використання технологій. В університетах створено патентно-ліцензійні відділи. Кожний університет зобов'язаний: 1) подати заявку на

патентування винаходу, інакше права повертаються до уряду; 2) винайти можливість комерційного запровадження винаходу, а в разі успіху — виділити частину доходів від комерціалізації винахіднику; 3) надати агентству, що фінансує університет, звітну документацію; в окремих випадках агентство може затребувати собі право на винахід [6, с. 65-66].

Європейська традиція вищої освіти, намагаючись зберегти свою соціальну спрямованість, удається до моделі «*інтелектуального підприємництва*». В 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. Крім викладання і досліджень, такий університет бере участь у соціальному і економічному розвитку регіону та країни, побудові наукоємної економіки;

7) *транснаціоналізація вищої освіти*. У діяльності багатьох університетів Великої Британії, США, Австралії, Франції та Німеччини відслідковуються ознаки ТНК: створення філій, освітніх підрозділів, навчальних закладів за кордоном; прагнення встановити контроль над освітніми програмами та поширити свій вплив на освітній процес у країні-імпортері транснаціональної освіти. Водночас ВНЗ одержують доступ до інтелектуального потенціалу інших країн — перспективних освітніх технологій і НДДКР; використовують можливості державної підтримки розвитку освіти у країні здійснення освітньої діяльності.

Модернізація університетської освіти в Україні починає враховувати світові тенденції її розвитку. Постановою Кабінету Міністрів України від 17 лют. 2010 р. № 163 було затверджено Положення про дослідницький університет. Останній визначено як національний ВНЗ, котрий має вагомі наукові здобутки, проводить дослідницьку та інноваційну діяльність, забезпечує інтеграцію освіти та науки з виробництвом, бере участь у реалізації міжнародних проектів і програм.

Однак освітні орієнтири ВНЗ доволі суперечливі. В умовах ринкових відносин українські ВНЗ дедалі більше орієнтуються на потреби свого споживача (студента), а той, у свою чергу, — на можливості працевлаштування. Дослідження ж ринку праці вказують на зростання розриву між накопиченим людським капіталом і рівнем його реального використання, що виявляється у відсутності прямого зв'язку між рівнем освіти і рівнем доходів, праці не за фахом та виконанні функцій, що не відповідають рівню освіти і кваліфікації працівника. За таких умов універсалізація освіти поступається вузькій спеціалізації підготування фахівців (професіоналізації) відповідно до вимог ринку праці. Фундаментальна ж освіта перестає користуватися попитом: спрямована на всебічний інтелектуальний розвиток людини, вона не дає миттєвої

економічної вигоди. Відбувається скорочення набору абітурієнтів на фундаментальні відділення університетів і, навпаки, зростання їх кількості на прикладних. 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 непродуманим скороченням годин на викладання фундаментальних (теоретичних) дисциплін та кількості таких дисциплін. Найбільші ж втрати суспільства слід прогнозувати від згортання гуманізації та гуманітаризації освіти.

Не менше проблем і у науково-дослідницького вектора розвитку університетів. «Проривних» технологій, які б започаткували нову галузь економіки, університети поки що не запропонували. Обов'язкове завдання комерціалізації наукових досліджень перед університетами не ставиться; вони не засновують високотехнологічних компаній. Відсутнє ефективне управління інтелектуальною власністю ВНЗ: грамотна патентно-ліцензійна політика та справедливий розподіл доходів від комерціалізації інтелектуальної власності між усіма суб'єктами інноваційного процесу. Університети потребують суттєвих інвестицій на створення інфраструктури, яка б забезпечувала весь комплекс робіт зі створення, виявлення, правового захисту та трансферу технологій.

4.4. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ. ПОЛІТИКА «РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ» НА ВИЩУ ОСВІТУ ТА ЇЇ РИЗИКИ В УКРАЇНІ

Інвестування в освіту є важливою передумовою формування людського капіталу та виявом економічної активності його власника. Однак інвестиції в освіту мають певну специфіку. На перший погляд, віддача від них залежить безпосередньо від строку, що залишився до закінчення працездатного періоду життя людини: чим раніше зроблено інвестиції в людину, тим довше вони приноситимуть віддачу. Тим часом тривалість періоду окупності інвестицій в освіту повинна відповідати періоду морального старіння набутих професійних знань у відповідних галузях науки і техніки, після чого необхідне перепідготування працівників. Водночас важливе значення має й поділ людського капіталу на спеціальний та загальний (Г. Беккер). Спеціальний людський капітал — це вузькі навички і освіта, набуті на конкретному підприємстві (фірмі) в результаті інвестицій, зроблених роботодавцем. Загальний людський капітал — це універсальні знання, які можна застосовувати на будь-якому виробництві і які є наслідком інвестицій самого працівника, держави, громад-

ських або благодійних організацій. Крім того, згідно з теорією «втрачених заробітків» здобування освіти не дозволяє працювати в режимі повного робочого дня і призводить до зменшення заробітків. Тому для індивідуального інвестора освіта стає економічно доцільною, якщо його дохід після чергового навчання починає суттєво перевищувати інвестиції на навчання. Для роботодавця (фірми) ефективність освітніх інвестицій визначається зростанням граничного продукту, прибутку або поліпшенням якості роботи підприємства. Для суспільства важливі не тільки економічні результати — зростання національного доходу, а й соціальні.

Уперше економічну ефективність освіти на особистісному рівні підрахував Г. Беккер шляхом аналізування «витрати — вигоди».

Витрати, пов'язані з отримання освіти, він поділив на три групи: 1) прямі матеріальні витрати — плата за навчання, підручники, послуги бібліотеки, канцтовари тощо; витрати, пов'язані зі зміною місця проживання; 2) втрачені заробітки — заробітки, які людина могла б мати, якби не навчалася, мінус доходи студента (стипендія та підробітки); 3) моральні витрати — втрата вільного часу, зміна звичного соціального оточення, стресові ситуації під час іспитів тощо. Найточніше можна підрахувати лише дві перші групи витрат. Моральні витрати оцінити дуже важко.

Вигоди від інвестицій у навчання теж складаються з трьох груп: 1) прямі матеріальні доходи — вищий рівень заробітків у майбутньому, можливість брати участь у прибутках фірми; медичне, пенсійне страхування за рахунок компанії; перспективи кар'єрного зростання з відповідним підвищенням доходів; 2) непрямі матеріальні доходи — більша ймовірність підвищувати кваліфікацію і освітній рівень, мати кращі умови праці та відпочинку, оздоровлюватися за рахунок роботодавця, отримувати на пільгових умовах кредити та іншу допомогу роботодавця; 3) моральні доходи — задоволення від отриманої освіти та обраної професії, співробітництво з творчими людьми, відчуття конкурентоспроможності на ринку праці та впевненості у майбутньому тощо.

Існують декілька методів оцінювання ефективності освітніх інвестиційних проектів. Найчастіше критерієм доцільності інвестицій у людський капітал є чиста поточна вартість *(net present value, NPV)*, тобто різниця між дисконтованими величинами витрат і вигод:

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

де B_t — дохід від інвестицій в людський капітал у період t; C_t — величина витрат у період t; n — кількість проміжків часу; r — ставка дисконтування.

Інвестиції у людський капітал, що робляться одноразово, будуть доцільними, якщо поточна вартість майбутніх вигод перевищуватиме або хоча б дорівнюватиме витратам:

$$\sum_{t=0}^{n} \frac{B_t}{(1+r)^t} \geq C.$$

Хто ж має бути інвестором у вищу освіту? Наявність значних позитивних зовнішніх ефектів пояснює, чому в розвинених країнах превалює ідея вищої освіти як *суспільного блага* та її державного фінансування. Однак багато фахівців стверджують, що у міру зростання рівня освіти приватний ефект навчання стає дедалі більш значущим порівняно із суспільним ефектом, а вища професійна освіта взагалі набуває ознак *приватного блага*. Прихильники ж *політики «розподілу витрат»* відносять вищу освіту до змішаних, або *суспільно-приватних,* благ і відмічають: високу конкурентність абітурієнтів при вступленні до ВНЗ; низьку виключеність студента із споживання блага — освітньої послуги; дедалі більшу орієнтацію пропозиції освітнього блага на індивідуальні потреби його споживачів. Отже, і витрати на освіту мають складатися із суспільних (державних) та приватних.

На цей час більшість європейських країн визнали, що вища освіта стала однією з найдорожчих соціальних послуг, причому темпи зростання загальних витрат на освіту набагато перевищують темпи зростання державних доходів. Держава надалі не може гарантувати всім здобуття професійної освіти, повну зайнятість і добробут середнього класу. До того ж відкрита і безоплатна вища освіта призвела до її «масовизації» — значного зростання попиту на освіту та кількості студентів ВНЗ і зниження якості освіти, відповідно до безробіття освічених людей. Як наслідок — у 1980-ті роки в багатьох країнах у сферу вищої освіти було введено ринкові елементи з розподілом сфер відповідальності. Велика Британія у 1997 р. згідно з Трудовим договором першою в Європі зробила оплату вищої освіти офіційною політикою уряду. У 2001 р. плату за навчання ввела Австрія. У 2005 р. після рішень Конституційного суду плату за навчання у вищій школі почали справляти в багатьох федеральних землях Німеччини. У Фінляндії та Швеції плата береться за спеціальними англомовними магістерськими програмами для слухачів із країн, що не є членами ЄС/ОЕСР. Аналогічні підходи панують і стосовно додаткової професійної освіти. Якщо спочатку в країнах ОЕСР дотримувалися думки, що вона має відбуватися за рахунок державного фінансування (концепція «соціального попиту»), то на початку 1990-х років стався перехід до ідеї спільної відповідальності уряду, роботодавців та здобувачів освіти за підвищення освітнього рівня населення (концепція «індивідуального попиту»).

Основними напрямами диверсифікації джерел фінансування освіти є:

– встановлення плати за навчання або зборів на відшкодування витрат на проживання та харчування (Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія; у більшості країн з перехідною економікою); скасування або зменшення розмірів студентських грантів і стипендій; скорочення субсидій на студентські кредити;

– залучення фінансових пожертвувань від випускників, індивідуальних та корпоративних донорів з метою створення ендаументів — фондів цільового капіталу. Значні пожертвування ще в XIX ст. отримували такі університети США, як Гарвард, Єль, Прінстон, Колумбія, Дартмут. Провідним промисловцям і бізнесменам зобов'язані своїм зростанням великі католицькі університети США, серед яких Нотр Дам, Бостон Коледж, Фордгам, Джорджтаун та ін. У Росії свої ендаументи мають багато ВНЗ Москви та Санкт-Петербургу, Томський державний університет. Ендаумент-фонди є не тільки додатковим джерелом коштів, а й унікальною комунікацію між ВНЗ і випускниками, які діють заради розвитку науки і «свого» ВНЗ;

– випуск облігацій, як це зробив у 2010 р. Кембриджський університет (Велика Британія), уперше за 800 років не знайшовши іншого шляху фінансування університетського містечка, музейних та освітніх центрів (400 млн ф. ст.). Шляхом випуску облігацій під час економічної кризи пішли Гарвардський та Прінстонський університети (США), які залучили $2,5 млрд і $1 млрд відповідно;

– корпоратизація і приватизація державних університетів, запровадження нових інструментів державного управління бюджетами та фінансуванням державних університетів;

– проведення наукових досліджень на замовлення підприємницьких структур, розвиток непрофільної діяльності.

Українську освіту до комерціалізації підштовхують постійно зростаючий попит населення на вищу освіту та недостатня фінансова підтримка освітньої сфери державою. Вимога спрямовувати на освітню галузь 10 % ВВП (відповідно до ст. 61 Закону України «Про освіту») не виконується. З 2010 р. припинено державне фінансування комунальних витрат, які, так само як і закупівля обладнання і книг, оновлення гуртожитків, фінансуються вишами з доходів від платного навчання. Призупинено бюджетне фінансування пільгових кредитів на будівництво житла для науково-педагогічного персоналу. Розвалено державну систему підвищення кваліфікації викладачів ВНЗ. Украй обмежене зарубіжне стажуванням у провідних освітніх центрах світу за державний кошт. Оплата праці викладачів ВНЗ є вкрай низькою. Не втіленою залишається і надана дослідницьким ВНЗ можливість фінансування наукових досліджень і розробок відповідно до програм розвитку університету в розмірі не менш як 25 % бюджетних коштів, що виділяються на його утримання,

причому протягом перших п'яти років діяльності ВНЗ — за рахунок коштів державного бюджету.

Серйозні вади має й сама модель державного (бюджетного) фінансування ВНЗ, сформована в Україні ще в 1920-ті роки як кошторисна. Фінансуючи освіту, держава не купує освітні послуги, а забезпечує діяльність свого структурного елемента, який безкоштовно виробляє освітні послуги для споживання частиною населення. Державні кошти виділяються відповідно до кількісних нормативних показників ВНЗ (чисельності студентів і викладачів у відповідному році), і це не пов'язане з якісною стороною навчального процесу. При цьому статус бюджетної установи обмежує можливості ВНЗ й у використанні залучених (позабюджетних) фінансових ресурсів: для цього потрібне затвердження вищим органом державного управління фінансових планів — кошторисів і спеціальний дозвіл. Виникає ресурсна залежність ВНЗ від держави, а сама процедура отримання державних коштів у багатьох випадках визначається ступенем лояльності керівників ВНЗ до керівників міністерства і держави.

За таких умов дедалі більше українських державних ВНЗ відкривають програми платної професійної освіти. Однак нинішній рівень доходів домогосподарств в Україні є недостатнім для серйозних інвестицій в освіту: у стані гострого соціального відторгнення (дохід домогосподарства в розрахунку на умовного дорослого є нижчим за національну межу бідності) знаходяться 37,7 % домогосподарств. До того ж політика «розподілу витрат» породжує численні проблеми і ризики. По-перше, оплата за навчання у вищій школі досягла такого рівня, що дешевше, ніж в Україні, вищу освіту можна здобути у Німеччині, Швеції, Франції та Чехії. Зіставним за вартістю з Україною є навчання у ВНЗ Польщі та Швейцарії. По-друге, в Україні відсутні доступні фінансові компенсатори видатків домогосподарств на освіту: надання грантів, освітніх позик та виплати стипендій. Не врегульованою юридично і тому не розвиненою є традиція філантропічної допомоги на здобування вищої освіти. По-третє, загрозу доступності вищої освіти становить поширення тіньових форм оплати освітніх послуг, у тому числі корупції і хабарництва. По-четверте, не виправдовуються сподівання споживачів освітніх послуг на соціальну мобільність — перехід до вищого рівня в соціальній структурі суспільства. В Україні, за даними Е. Лібанової, за спеціальністю працює лише 30 % осіб з вищою освітою в галузі фізичних, математичних та технічних наук, 54 % — біологічних, агрономічних та медичних наук, 24 % — прикладних наук і техніки, хоча працівники й залишаються на високих ступенях професійно-кваліфікаційної ієрархії. У багатьох випадках працівники з високою підготовкою займаються малокваліфікованими видами праці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Schultz T. Capital Formation by Education / T. Schultz // Journ. of Political Economy. — 1960. — Vol. 68. — P. 15-83.
2. Бойко Т. О. Безперервна освіта в системі підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу [Електронний ресурс] / Т. О. Бойко. — Режим доступу : http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/SocGum/Vchnu_ekon/2009_5_1/217_221.pdf
3. Беляков В. С. Распределенный университет как форма расширения доступа к современному высшему образованию / В. С. Беляков // Университет. управление. — 2004. — № 5-6 (33). — С. 173-178.
4. Ботнева Н. Ю. Образование и его влияние на рост экономики [Электронный ресурс] / Н. Ю. Ботнева, В. Н. Филатов. — Режим доступа : http://www.ibl.ru/konf/021210/105.html
5. Кобзева Л. В. Предпринимательский университет: как университету встроиться в экономику в новом десятилетии [Электронный ресурс] / Л. В. Кобзева. — Режим доступа: http://www.innclub.info/wp-content/uploads/.../кобзева_56_обр_00_ИТР.doc.
6. Грибанов Д. В. Зарубежный опыт правового регулирования отношений в сфере инновационного развития [Электронный ресурс] / Д. В. Грибанов. — Режим доступа : http://www.utmn.ru/docs/4262.pdf

Тема 5
ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я І ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

***Т. М. Камінська**, доктор економічних наук, професор*

5.1. ЗДОРОВ'Я ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ БЛАГО. ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ГРОМАДСЬКЕ ЗДОРОВ'Я

Уявлення про здоров'я та його значущість вивчають науковці різного профілю: медики, філософи, юристи, психологи. Генетики, наприклад, приділяють увагу спадковим чинникам здоров'я, які роблять його природним (даровим) благом, що дістається без зусиль людини. Економісти розглядають здоров'я як соціально-економічне благо. *Економічним* воно є тому, що, на відміну від дарових благ, потребує трудових витрат. Вони пов'язані, по-перше, з профілактикою захворювань і правильним способом життя людини; по-друге, з прямими витратами на лікування і альтернативними витратами через втрату людиною непрацездатності (їх несуть і вона сама, і держава). Тому попит на медичні послуги є похідним від потреби у здоров'ї та пов'язаний зі здатністю їх оплатити (рис. 5.1).

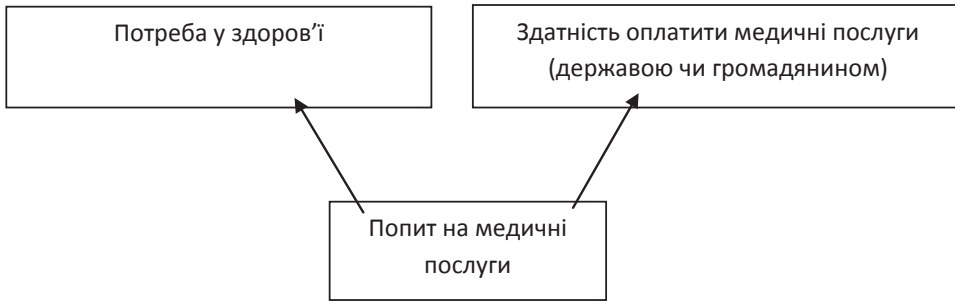


Рис 5.1. Здоров'я як економічне благо

© Камінська Т. М., 2013

Соціальним благом здоров'я є тому, що воно не відчужується від людини, яка є соціальною істотою, бо існує у суспільстві та взаємодіє з іншими людьми. Інтенсивність спілкування, формування соціальних мереж впливають на спосіб життя (яскравий приклад — залежність споживання алкоголю та тютюну підлітками від поведінки найближчого оточення). Соціальна складова — доступність для всіх громадян якісного медичного обслуговування незалежно від платоспроможності є важливою умовою поліпшення їх здоров'я. Соціальний ефект мають вакцинація та флюорографія населення як перешкода поширенню інфекційних захворювань у суспільстві. У вересні 2012 р. державичлени Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) європейського регіону прийняли нову програму «Здоров'я-2020», яка визнає громадське здоров'я головним соціальним ресурсом суспільства.

Соціально-економічне благо здоров'я є не тільки кінцевим, а й проміжним, інвестиційним благом. Як *кінцеве благо* міцне здоров'я забезпечує добробут і безпеку людини, надає їй свободу, активність та самоствердження, пізнання навколишнього світу, що саме й відрізняє людину від інших живих організмів. Відсутність необхідної фізичної форми, навпаки, все це унеможливлює. Індивід зазвичай ставить своє здоров'я на верхній щабель в ієрархії цінностей: воно є абсолютним і завжди найважливішим благом, без якого неможливі отримання інших благ і відчуття щастя. Якщо здоров'я погіршується, то це моментально позначається на якості та очікуваній тривалості життя людей. Останній параметр є складовою індексу розвитку людського потенціалу взагалі. Його щорічно досліджує ООН з метою ранжування країн світу. У 2012 р. він коливався від 0,955 у Норвегії до 0,740 в Україні та 0,304 у Нігерії. Орієнтуючись на ІРЛП, уряди різних країн розробляють конкретизовані показники громадського здоров'я, а саме: коефіцієнт смертності та коефіцієнт перинатальної смертності (до 1 року життя); так звані людино-роки, втрачені через дочасну смерть (до 65) на 10000 населення; ступінь задоволеності пацієнтів результатами лікування та ін.

Як *проміжне, інвестиційне благо* міцне здоров'я створює передумови для якісного і стабільного відтворення людського капіталу та активної економічної самореалізації індивіда. За такої постановки питання людина розглядається не як пасивний споживач, що задовольняє власні потреби в підтриманні здоров'я та життя на належному рівні поряд з іншими товарами та послугами, а також як активний учасник діяльності з перетворення довкілля і створення економічних благ в умовах обмежених ресурсів. За оцінюваннями американських дослідників, скорочення смертності від серцевих і онкологічних захворювань на 10 % породжує ефект у сумі, відповідно, понад 3 і 4 трлн доларів. Загалом наполегливе поліпшення здоров'я громадян США в XX ст. майже удвічі збільшило економічне зростання. І навпаки, нездорове населен-

ня збільшує суспільні витрати на медицину, скорочуючи їх альтернативне використання в інших сферах, зокрема освіті. Страждає і бізнес: хвороби зменшують продуктивність праці та якість інтелектуального потенціалу, а також прибутки.

Кінцева та проміжна ролі здоров'я взаємопов'язані, бо інвестиційна функція людського капіталу неможлива без належного фізичного та соціального стану індивіда, а держава і фірми в них зацікавлені задля зростання економічної ефективності. Ще німецькі сучасники фізіократів і класика політекономії А. Сміта — камералісти вважали громадське здоров'я та позитивний демографічний стан першоджерелом багатства країни. У наш час громадське здоров'я наближується до макроекономічної категорії поряд з національним багатством, національним доходом, якістю життя, освітнім рівнем населення. Цей процес прискорює бурхливий розвиток нематеріальної економіки, перетворення її на чинник конкурентоспроможності держав.

Вплив соціально-економічного та технологічного розвитку добре демонструє економічна історія. Індустріалізація, розвиток військових галузей та атомної енергетики без належного рівня безпеки сприяють забрудненню довкілля. Це призводить до зростання професійної, бронхо-легеневої та онкологічної захворюваності, алергій і зниження імунітету в людей. Техногенні катастрофи спричиняють загибель людей та зростання масового травматизму. Урбанізація населення зумовлює ризики поведінки для здоров'я ще в юності, які поширюються на доросле життя. В Україні урбанізація супроводжується нерівномірністю соціального розвитку різних регіонів. Структурне і циклічне безробіття підвищує кількість стресів та нервових захворювань і водночас спричиняє втрату кваліфікації та доходів, без яких лікування цих та інших захворювань стає неможливим.

Постіндустріальна цивілізація вирізняється ризиками захворюваності внаслідок напруженої інтелектуальної діяльності, гіподинамії, комп'ютерної залежності та надмірного споживання матеріальних благ. Інформаційні технології змінюють характер виробництва, програмують свідомість і спосіб життя людей, яке стає все динамічнішим. Сприймання та оброблення обширного потоку інформації, неформальне зняття обмежень робочого дня, постійна новизна, розмивання звичної ієрархічної системи управління, ухвалення багатьох рішень у режимі on-line психічно перевантажують людей. Відрив інформаційних та фінансових послуг від реального сектора економіки відтворює віртуальний і фіктивний капітал, провокує кризи, зменшення податкових надходжень до державного бюджету, що ускладнює фінансування охорони здоров'я.

На громадське здоров'я негативно впливають перехідна економіка, нестабільність розвитку. Страждають ті індивіди, які нездатні адаптуватися до радикальних змін і невизначеності та йдуть або в психічні захворювання, або

в суїцид. Що стосується України, то створення кланово-олігархічної системи, надзвичайно сильне розшарування людей за рівнем життя, цілеспрямоване банкрутство підприємств з метою їх привласнення, безробіття і злидні підривають здоров'я та вкорочують життя. Поширюються серцево-судинні хвороби і системи кровообігу, онкологія, цукровий діабет, травматизм. Тільки онкохворих, за даними Національного канцер-реєстру 2012 р., налічується понад 1 млн. Через складну демографічну ситуацію (перевищування померлих над народжуваними) спостерігається загальне старіння населення. Занадто молодими вмирають українські чоловіки — унаслідок ДТП, зловживання тютюном та алкоголем. Проблемним є репродуктивне здоров'я жінок в Україні, тому материнська та малюкова смертності залишаються високими. За даними щорічного рейтингу країн, в яких найкраще бути матір'ю (оприлюднює міжнародна організація *Save the Children*) наша країна у 2013 р. поділила із Сальвадором і Алжиром 74 місце серед 176. Україна є також найбільш потерпілою від работоргівлі, зокрема жінками.

Складною є ситуація з інфекційними хворобами. Тільки у столиці України в 2012 р. зросла кількість хворих на туберкульоз, ВІЛ/СНІД (який уражає найбільш працездатну та репродуктивну групу громадян), вірусний гепатит та сальмонельоз відповідно на 6; 7; 7,4 та 30 %. Загалом в Україні, за даними МОЗ, у січні 2013 р. хворіли на туберкульоз майже 62 тис. українців. При цьому за роки незалежності сухоти забрали життя майже 200 тис. громадян. Часто туберкульоз виникає разом із СНІДом та у ВІЛ-інфікованих, більшість таких хворих помирає дуже швидко. Епідемія ВІЛ/СНІДу в Україні досі зберігає найвищі темпи в Європі. Кількість ВІЛ-інфікованих сягала на кінець 2012 р.: за даними МОЗ — понад 220 тис., за даними ООН — 375 тис. громадян України.

Все це свідчить про першість соціально-економічних чинників громадського здоров'я та необхідність збалансованого регулювання усіх секторів суспільної діяльності, які так чи інакше на нього впливають. Тому європейська програма «Здоров'я-2020» переслідує, крім зміцнення справедливості доступу до медичних послуг, другу стратегічну мету — *межсекторальне управління поліпшенням здоров'я громадян*. Воно охоплює охорону навколишнього середовища, контроль за відходами виробництва і земельне використання, захист прав споживачів, стан житлового господарства, транспорту і доріг, умови праці, готовність урядів до пандемій та надзвичайних ситуацій, податкову систему, спосіб життя людей. За даними ВООЗ 50 % передчасних смертей у світі пов'язані з ризикованою поведінкою людини. Аномальний рівень ліпідів, куріння, споживання алкоголю, ожиріння, поганий психосоціальний статус, сексуальна нерозбірливість, відсутність регулярної фізичної активності призводять до зростання багатьох хвороб.

Проте усуненням патології людського організму займається саме якісна медицина. В сучасних умовах вона підтримує не тільки фізичну, а й інтелектуальну працездатність працівників, їх витривалість до розумової, дослідницької праці. Тим самим медицина опосередковано виступає запорукою прогресивної структурної перебудови національної економіки, рушійним механізмом якого є знання людей та їх висока кваліфікація. Ці екстерналії разом з позитивним побічним ефектом від лікування інфекційних захворювань обумовлюють високу роль держави в охороні здоров'я. Приватний ринок медичних послуг не відтворює екстерналії, а навпаки, породжує нерівність доступу до них різних громадян. У свою чергу держава теж має недосконалості, які полягають у надмірному та контрпродуктивному адмініструванні. Ієрархія і бюрократія часто гальмують втілення важливих рішень у життя. Іноді зайвий державний патерналізм породжує утриманство. Навіть ідеальна держава не завжди в змозі виявити і оптимально задовольнити зростаючі потреби людей у поліпшенні здоров'я або передбачити всі наслідки рішень, що ухвалюються. Їй мають допомагати некомерційні неурядові медичні організації. Їх підтримка, а також надання пріоритету на законодавчій підставі приватній або ж суспільній медицині є питанням політичного вибору.

Ринок приватних медичних послуг і безпосередні платежі від пацієнтів до лікаря переважають у багатьох країнах, що розвиваються. Державний сектор охорони здоров'я тут незначний. В США, Швейцарії, на Філіппінах, у Південній Кореї та Австралії поширена система приватного медичного страхування. До цієї групи наближуються також Азербайджан і Грузія. Однак, оскільки приватна медицина має низку ризиків для відтворення людського капіталу відповідно до сучасних вимог, її привабливість спадає. Не дивно, що американський президент Б. Обама в умовах жорсткого супротиву з боку приватних страхових структур та опозиції розпочав свої економічні реформи саме з охорони здоров'я. Соціалізація галузі та впровадження державного страхування для безробітних — це прецендент для ліберальної ринкової системи США.

Якщо пріоритет у країні віддається суспільній охороні здоров'я, характер руху грошей від пацієнтів до лікарів змінюється. Джерелом її фінансування стають або податкові надходження громадян і підприємств до державного бюджету, або страхові платежі робітників і роботодавців до національних фондів соціального (обов'язкового) медичного страхування з територіальними підрозділами. Отже, повна сума суспільних ресурсів, потрібних для охорони здоров'я, складається з бюджетних коштів та ресурсів страхового фонду. Перше джерело переважає у *системі охорони здоров'я Бевериджа* (назва — на честь англійського економіста-реформатора У. Бевериджа)**.** Вона функціонує у Великій Британії, Данії, Ірландії та Скандинавських країнах,

частково в Італії, Португалії. Ресурси страхового фонду переважають у *системі охорони здоров'я Бісмарка* (назва — на честь німецького канцлера Отто фон Бісмарка, який наприкінці XIX ст. перетворив розрізнені медичні фонди на єдину систему медичного страхування)**.** Вона функціонує у Німеччині, Австрії, Бельгії, Нідерландах, Франції, Люксембурзі, деяких країнах Латинської Америки. Обов'язкове медичне страхування характерно також для Канади і стало буденною справою для нових країн ЄС та Росії. При цьому обидві системи спираються на особливу роль держави у перерозподілі ресурсів задля соціальної справедливості і солідарності населення, коли реалізується принцип «здоровий платить за хворого, багатий — за бідного, молодий — за похилого».

Офіційно бюджетне фінансування існує й в Україні. Водночас застосовуються кошти благодійних фондів, гуманітарна допомога, добровільні пожертви громадян на користь медицини. Проте офіційне фінансування співіснує з тіньовими, неформальними платними послугами в обхід податкування. Воно порушує ст. 49 Конституції України і не забезпечує рівний доступ до охорони здоров'я різних верств населення. Різні форми неофіційної оплати медичного персоналу існують також у Греції, Італії, Іспанії, Польщі, Угорщині, країнах СНД.

5.2. ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Складовою частиною інвестицій в людський капітал є фінансування охорони здоров'я. В кожній країні воно має свої особливості. Однак у постіндустріальному світі з новою економікою діє загальна закономірність *випереджаючого зростання середніх витрат медичного обслуговування порівняно з їх зростанням в інших сферах економічної діяльності.* Наприклад, за даними ОЕСР, державні витрати на медицину на душу населення зросли у 1981–2010 рр. (у доларах за ПКС) у Німеччині, Канаді, Ірландії, Іспанії, Нідерландах, Норвегії, Португалії відповідно у 3,8; 4,5; 5,8; 7,13; 7,2; 7,4; 8,6 рази. Ця тенденція має такі об'єктивні чинники: подальша демократизація суспільства, увага до прав людини, а також зростання її ролі у створенні нематеріальної складової ВВП, запровадження дорогих медичних технологій; зростання витрат на розроблення нових ліків; старіння населення та поява нових хвороб. До побічних чинників відносять агресивний маркетинг фармацевтичних компаній; асиметрію інформації для пацієнтів, які не мають медичної освіти, і

можливість призначення додаткових, зайвих процедур. Саме тому всі без винятку розвинені країни здійснюють політику стримування непродуктивних витрат на охорону здоров'я.

Для України — це виклик, оскільки суспільні ресурси охорони здоров'я вкрай обмежені. ВООЗ рекомендує урядам спрямовувати на галузь 6–8 % ВВП для нормального відтворення життєдіяльності людей (критична межа — 3 %). В Україні цей показник за останні роки варіювався на рівні 3,5-3,8 %. Для порівняння: за даними ОЕСР 2010 р.; у США — 17,6; Канаді — 11,4; країнах Західної Європи — від 10 до 12; нових країнах ЄС (постсоціалістичних) — від 6,3 до 9 %. Щодо абсолютного фінансування охорони здоров'я, то в Україні воно послідовно зростає, однак все одно відстає від її потреб, розтринькується тіньовими схемами та припадає на галузь, яка є вельми затратною: існує перекіс у співвідношенні між первинним (поліклініки, амбулаторії), вторинним (стаціонари) та третинним (високоспеціалізовані центри) секторами медицини на користь стаціонарів. Крім того, рівень необґрунтованої госпіталізації населення сягає надзвичайної величини — майже 70 % від загальної госпіталізації.

У недавньому минулому подібна картина характеризувала охорону здоров'я провідних країн. *Структурно-технологічна перебудова галузі* є загальносвітовою тенденцією. Сегмент стаціонарів — найвитратніший через експлуатацію вартісного обладнання та найвищу асиметрію інформації про якість послуг вузькопрофільних фахівців, яка штучно підсилює витрати. Розвинена первинна медицина, навпаки, сприяє профілактиці захворювань, скорочує витрати і лікує не окремі органи, а людину в цілому. Тому в провідних країнах світу, особливо європейських, здійснюється політика скорочення лікарень та впровадження інтенсивних медичних технологій, підтримки лікарів загальної практики. Там вони виступають водночас і медичними, і економічними суб'єктами, мають певні права власності, самостійно ухвалюють економічні рішення щодо розподілу фонду грошових коштів, які отримують від місцевих органів влади. Вони розраховуються за спеціалізовані медичні послуги, тому змушені діяти раціонально, зіставляючи витрати і результати. Для лікарів загальної практики характерний конкурентний розвиток, оскільки пацієнти мають право на їх вибір. Наприклад, у Швеції він існує у межах регіону.

Певне скорочення штату лікарень в Україні спостерігалося у 1991–1999 рр. Але воно було наслідком трансформаційної кризи, тому не супроводжувалося збільшенням обсягів та ефективності первинної медицини. Зараз структурну перебудову апробовують у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві. Реформи передбачають також упровадження системи стимулів для медичних працівників і стандартів якості надання медичних послуг, створення зв'язку між цією якістю і фінансовими потоками (у світі ця

формула називається «гроші йдуть за пацієнтом»). Проте перетворення здійснюються дуже суперечливо. Головні недоліки — копіювання європейської практики без урахування вітчизняних особливостей (велика відстань між місцем розташування сімейних лікарів, з одного боку, та лікарнями і лабораторіями клінічних аналізів — з другого; невиправдане закриття лікарень у дуже віддалених районах, погані дороги для «Швидкої допомоги» або їх відсутність, тіньова економіка); мінімальний вплив на перебіг реформ медиків і пацієнтів, максимальний — бюрократії. Катастрофічно не вистачає сучасних менеджерів та сімейних лікарів, багато лікарів-пенсіонерів. Дійсну реструктуризацію охорони здоров'я гальмують недосконаліть законодавства, незацікавленість у реформах учасників тіньової економіки, гальмування перетворень у витратній відомчій медицині, яка посідає значне місце в охороні здоров'я, недостатнє фінансування галузі.

Наступною постіндустріальною тенденцією є *децентралізація фінансування охорони здоров'я*. У багатьох європейських країнах регіональні органи отримують ресурси із центральних бюджетів з урахуванням подушного нормативу, а потім самостійно розпоряджаються ними. До них додаються гроші за рахунок регіонального оподаткування та платних медичних послуг. У Канаді на макрорівні приймається тільки загальна стратегія розвитку, а кожна провінція проводить самостійну політику, виходячи з регіональної структури захворюваності. У Польщі регіональна влада, між іншим, є відповідальною за залучення інвестицій та за борги лікувальним закладам.

Делегування питань фінансування охорони здоров'я локальній ланці, за рівних інших умов, наближує бюджетні кошти до хворих, сприяє чуйнішій реакції на їх потреби. Витрати на охорону здоров'я та освіту зазвичай є домінуючими у місцевих бюджетах, тому взаємозв'язок між сумою місцевих податків і тією частиною, яка спрямовується на медичні потреби, є більш очевидним та прозорим. Цим місцеве оподаткування наближається до адресних платежів на медичне страхування. Децентралізація фінансування охорони здоров'я є також умовою формування контрактних відносин між територіальними органами та медичними закладами, сприяє розвиткові державно-приватного партнерства у галузі, стимулює інновації менеджменту в охороні здоров'я.

Децентралізація спостерігається і в Україні, однак існують нерівномірний розподіл доходів державного бюджету у розрізі регіонів на національні програми охорони здоров'я; недофінансування місцевими бюджетами лікувальних закладів; регіональна диференціація розміру оплати праці медичного персоналу; невідповідність скорочення медичних кадрів демографічній ситуації у регіоні. Місцеві бюджети значною мірою залежать від міжбюджетних трансфертів (безоплатного і незворотного передавання коштів з одного бю-

джету до іншого). Обсяг видатків на охорону здоров'я територіальних бюджетів визначається на основі формули, яка затверджується Кабінетом Міністрів України. Вона зорієнтована на кількість мешканців регіону і не враховує статтєво-вікову структуру населення та особливості стану його здоров'я. Регіональна політика у галузі охорони здоров'я потребує якісного вдосконалення. Її слабкість є наслідком надто централізованої патерналістської системи охорони здоров'я М. Семашко у СРСР та відсутності системних і прогресивних реформ в Україні. Не останню роль відіграє також централізація тіньових фінансових потоків.

5.3. ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК ПЕРЕШКОДА ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННЮ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Тіньова економіка охорони здоров'я є окремою складовою тіньової економіки на макрорівні, яка посідає значне місце у кланово-олігархічній системі. Вона містить три сегменти. Перший сегмент пов'язаний із різноманітними приписками, викривленнями звітності — наявністю «мертвих душ», тобто віртуальних хворих, яким виділяються гроші на харчування та лікування; порушеннями стандартів лікувально-діагностичних процедур, обліку ліків, спирту, перев'язних матеріалів. Другий сегмент тіньової економіки — це неформальна економіка, частина «сірого» ринку, тобто медичні послуги некримінального походження, які надаються в обмін на платежі пацієнтів, а доходи медперсоналу приховані від податків. І третій сегмент тіньової економіки — підпільний сектор, частина «чорного» ринку, де надаються протизаконні послуги — штучні пологи, використання не за призначенням або перевищення норми використання наркотичних препаратів, заборонені законодавством аборти, вилучення органів з живого тіла з подальшим використанням у трансплантології, застосування ембріональних тканин у косметології, стягнення коштів із підприємців санітарними службами в обхід законів, корупція взагалі, зокрема при закупівлі ліків.

Суб'єктами тіньової економіки охорони здоров'я виступають раціональні учасники ринку медичних послуг, які прагнуть максимізації вигод за умов обмеженості ресурсів. До них можуть належати управлінці в охороні здоров'я, фармацевтичні компанії та їх представники, лікарі та інші медичні працівники, аптеки, діагностичні лабораторії. Відмінність між суб'єктами легальної та тіньової діяльності в охороні здоров'я полягає у вірогідності бути покараним за девіантну поведінку.

Існують зовнішні і внутрішні причини тіньової економіки охорони здоров'я України. Зовнішні пов'язані з глобалізацією світової економіки, поширенням міжнародного права на економічні інтереси найбільших ТНК, монополізацією ними фармацевтичного ринку — питома вага США, Японії, Європи дорівнює на ньому майже 80 %. Наслідком діяльності монополістів стають зростання цін на ліки, агресивний маркетинг, диктування умов уряду, українським фармацевтичним компаніям, лікарям і пацієнтам. Внутрішні причини тіньової економіки охорони здоров'я України різні. Першою є недосконалість законодавства та механізму його реалізації щодо тендерних угод, надання необгрунтованої переваги певному продавцеві (зокрема іноземному) або завищення цін на ліки на умовах відшкодування покупцеві частини їх вартості (найтиповіший злочин у медичних закупівлях). У тіньові схеми втягують лікарів, відшкодовуючи їм частину вартості ліків, які придбають пацієнти, або надаючи інші привілеї. Попит на ліки завжди високий, бо є низькоеластичним (нагадаємо, що потреба у гарному здоров'ї є найсуттєвішою для нормальної життєдіяльності людини). До інших причин тіньової економіки охорони здоров'я України належать: значна залежність судової влади від виконавчої, низький рівень фінансування охорони здоров'я та зарплати лікарів, її слабка диференційованість залежно від обсягу і якості праці. Згідно з даними Держкомслужби України, якщо середня зарплата штатних працівників у березні 2013 р. дорівнювала у промисловості 3698 грн, у діяльності транспорту і зв'язку — 3960 грн, у сфері фінансової та страхової діяльності — 6454 грн, то в охороні здоров'я — 2258 грн, що відповідно складало 115,1; 123,3; 200,9; 70,3 % до середнього рівня в економіці.

Ось чому медичні працівники спрямовані на неформальні платежі пацієнтів, які сягають майже половини загального обсягу фінансування галузі. На них працює також інституційний чинник — стан моралі у суспільстві, девальвація клятви Гіппократа. Соціальне медичне страхування в Україні, яке контролює поведінку лікарів та їх доходи, відсутнє, а добровільне є мізерним за умови низького платоспроможного попиту населення. На відміну від постіндустріальних країн некомерційний недержавний сектор охорони здоров'я в Україні теж слабкий, оскільки відсутні умови — фінансова підтримка з боку держави і достатній розвиток громадянського суспільства.

Звісно, у перехідній економіці тіньова медицина виконує певні економічні та соціальні функції. Вона породжує своєрідне оподаткування: лікарі віддають певну частку доходів на ремонти, придбання необхідного інструментарію, ліків для екстрених випадків, перев'язного матеріалу, господарських товарів. Цей інвестиційний механізм ірраціонального типу стримує руйнування охорони здоров'я у кризовий період, внутрішню та зовнішню міграцію фахівців. Він підмінює функції держави, яка не забезпечує належне фінансування галузі.

Неформальні платежі мимоволі стримують також непродуктивні бюджетні витрати на охорону здоров'я (європейські страхові компанії, наприклад, вводять офіційні співплатежі за медичні послуги з метою оптимізації лікування). Іноді неформальні доходи сприяють перерозподілу коштів, отримуваних лікарями від платоспроможних споживачів, на користь тих, хто не може заплатити, однак невідкладна медична допомога їм надається. Тіньові платежі дозволяють також платоспроможним хворим обминути величезні бюрократичні перепони, черги до висококваліфікованих фахівців, прискорити оперативне втручання.

Взагалі ж неформальні платежі та тіньова економіка є перешкодою ефективному відтворенню людського капіталу. Корупція на фармацевтичному ринку «вимиває» бюджетні гроші, призначені для державних інвестицій. Тіньова медицина в державних установах, попри відсутності формальної приватної власності, відтворює всі недосконалості вільного ринку. Вона порушує конституційний принцип рівного доступу до охорони здоров'я, призводить до значного погіршення стану здоров'я переважаючої кількості людей, які є неплатоспроможними. Тіньові медичні послуги складніше контролювати, тому кульгає якість лікування, а ефективний контроль за ним відсутній, бо введення соціального медичного страхування гальмується тими, хто отримує ренту від охорони здоров'я. Висока захворюваність, у свою чергу, не сприяє напруженій творчій та інтелектуальній діяльності громадян, їх ініціативі отримання нових знань з метою інноваційних впроваджень та модернізації виробництва та ін.

Умови та шляхи скорочення тіньової економіки охорони здоров'я такі: наявність політичної волі президента, уряду і народних обранців на реальні дії; професійне формування такого законодавства, яке заважає тіньовим економічним відносинами (між лікарями, пацієнтами, суб'єктами інфраструктури, представниками влади), а також дієздатного механізму його реалізації; поступове відродження моральних чинників, починаючи з економічної поведінки представників усіх трьох гілок влади і закінчуючи виконавцями клятви Гіппократа; реформування охорони здоров'я гармонійно до світових тенденцій та історичних традицій; підтримання ринку приватних медичних послуг (він складає конкуренцію тіньовій державній медицині), забезпечення доступу його суб'єктів до державного фінансування на конкурсній основі.

Важливими є розвиток контрактних відносин і створення системи економічних стимулів для лікарів бюджетного сектора. Необхідні повсюдне впровадження новітніх медичних технологій і відчутне підвищення зарплати медикам державних установ за рахунок деофшорізації, деолігархізації та демонополізації національної економіки, структурної перебудови охорони здоров'я. Економічну мотивацію слід доповнити кардинальним поліпшенням умов праці і відпочинку медичних працівників, їх професійного росту і підвищенням соціального статусу у суспільстві.

Тема 6
КОНСАЛТИНГ ЯК СКЛАДОВА НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

***О. С. Марченко**, доктор економічних наук, професор*

6.1. КОНСАЛТИНГ ЯК ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ІЗ НАДАННЯ ДІЛОВИХ ПОСЛУГ КОНСУЛЬТАТИВНОГО ТИПУ

Консалтинг як спеціальний канал передавання знань та інформації є складовою нематеріальної економіки, сприяє впровадженню нових знань у господарську практику, забезпечує формування, розвиток та реалізацію інтелектуального потенціалу економічних суб'єктів.

Консалтинг з проблем економіки та управління — підприємницька діяльність професіональних консультантів з надання господарюючим суб'єктам ділових послуг.

Ділові послуги — це професійні послуги суб'єктам господарювання (фізичним і юридичним особам), що сприяють їх ефективній виробничій, інноваційній та іншій діяльності в умовах ринку. До ділових послуг належать: аудит, бухгалтерське і юридичне обслуговування, управлінське консультування, інжиніринг, ділова інформація, реклама і відносини з громадськістю, тренінг, рекрутмент, забезпечення інформаційними технологіями, інвестиційний супровід та ін.

Поняття «ділові послуги» та «консалтинг з проблем економіки і управління» взаємопов'язані: консалтинг — процес надання ділових послуг, які є предметом спеціалізації професійних консультантів.

Основними типами консалтингових (ділових) послуг, критерії вирізнення яких — їх зміст і результат, отриманий клієнтом , є:

а) *консалтингові (ділові) послуги-функції* — виконання консультантами певних професійних функцій і робіт фахівців у сфері економіки і управління за замовленням клієнтів. Наприклад, юридичні фірми займаються реєстрацією і ліквідацією фірм, представляють інтереси клієнтів у господарському суді тощо; аудиторські фірми надають послуги щодо постановлення

© Марченко О. С., 2013

або відновлення бухгалтерського обліку, аналізування фінансового стану підприємства та ін.;

б) *консалтингові (ділові) послуги консультативного типу* являють собою професійні поради консультантів, їх рекомендації, проекти, що сприяють розв'язанню проблем клієнтів, пов'язаних з веденням бізнесу (табл. 6.1). Надання цих послуг становить процес консультування, якому притаманні певні прийоми, методи, цілі та завдання.

Таблиця 6.1

Типи консалтингових (ділових) послуг

Критерії визначення типів консалтингових послуг	Консалтингові (ділові) послуги-функції	Консалтингові (ділові) послуги консультативного типу
Зміст послуги	Професійні функції, види діяльності, роботи економіста, бухгалтера, юриста, менеджера та ін.	Професійні поради, рекомендації, проекти з розв'язання проблем бізнесу клієнтів
Результат консалтингу	Виконання певного обсягу робіт, необхідних клієнтам (підготування бізнес-плану, постановлення бухгалтерського обліку, ведення судових справ, підбір персоналу та ін.)	Отримана клієнтом професійна допомога в розв'язанні проблем ведення бізнесу

Оскільки головною формою професійної допомоги у сфері консалтингу є консультування, *консалтинг можна визначити як підприємницьку діяльність професійних консультантів з надання господарюючим суб'єктам консалтингових (ділових) послуг консультативного типу.* При цьому слід розрізняти консалтинг і консультування, яке відносно фірми як суб'єкта господарювання може бути:

– *внутрішнім* (внутрішньофірмовим) консультуванням, яке здійснюють співробітники і консультаційні служби фірми;

– *зовнішнім* консультуванням, ознаками якого є незалежність, організаційно-економічна і юридична відокремленість консультанта від фірми-клієнта, здійснення консультаційного обслуговування на комерційних засадах. *Консалтинг у сфері економіки і управління є формою зовнішнього консультування*.

Головне призначення (місія) консалтингу — забезпечення ефективності і конкурентоспроможності бізнесу за допомогою впровадження досягнень науки, професійних знань та інформації у підприємницьку практику. Призначення консалтингу виявляється в його функціях, до яких належать: а) *власні*, котрі відображають його сутність як спеціального каналу поширення знань та інформації в умовах ринкової економічної системи; б) *вмінені* (поставлені),

що являють собою напрямки (обов'язки) реалізації призначення консалтингу, зумовлені його місцем і роллю як чинника ефективності та конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Функції консалтингу

Власні функції	Вмінені функції
Накопичувальна **—** сприяння накопиченню суб'єктами консалтингової діяльності та замовниками консалтингових послуг професійних знань та інформації, що є підгрунтям надання високоякісних консалтингових послуг, умовою ефективної підприємницької діяльності	***Раціоналізуюча*** **—** забезпечення суб'єктів господарювання професійними знаннями та інформацією, які виступають чинниками оптимізації комбінації і використання ресурсів господарюючих суб'єктів, досягнення ними певних економічних результатів, раціоналізації бізнес-процесів, підвищення ефективності управління фірмою
Трансмісійна **—** передавання знань та інформації господарюючим суб'єктам	***Інноваційна*** **—** сприяння прискоренню впровадження нових знань і досвіду в господарську практику, залученню інтелектуальних продуктівновацій в економічний оборот, їх комерціалізації, здійсненню системного інноваційного процесу ринкового типу, розвитку інноваційної діяльності та підвищенню інноваційної активності бізнесу
Трансакційна **—** забезпечення ефективних угод на ринку, сприяння економії трансакційних витрат учасників угод	***Регулююча*** **—** консалтинг, забезпечуючи суб'єктів підприємницької діяльності необхідними знаннями та інформацією, безпосередньо впливає на їх економічну поведінку

Власні і вмінені функції консалтингу тісно взаємопов'язані, їх комплексна реалізація в процесі консалтингового обслуговування господарюючих суб'єктів сприяє досягненню якісно нового рівня ефективності, конкурентоспроможності та інноваційності підприємницької діяльності.

Невід'ємними елементами здійснення консалтингом його функцій є *інформаційне забезпечення* господарюючих суб'єктів і *навчальна діяльність* професійних консультантів, спрямована на сприяння засвоєнню економічними агентами нових знань, досвіду та інформації, що передаються в процесі консультування.

Для переходу до інноваційного типу економічного розвитку характерно істотне зростання *ролі консалтингу в інноваційній діяльності*. По-перше, він акумулює, систематизує і поставляє інноваторам необхідні їм специфічні знання та інформацію, сприяє комерціалізації наукових ідей і продуктів, визнанню їх ринком, що є необхідною умовою впровадження науково-технічних досягнень у виробництво. По-друге, діючи на ринках об'єктів інтелектуальної власності, інновацій, професійні консультанти виступають єднальною ланкою між наукою і господарською практикою, є своєрідним провідником до їх творців ринкових сигналів про попит на науково-технічні нововведення.

По-третє, консалтинг може продукувати управлінські новації та ноу-хау, впровадження яких у виробництво сприяє підвищенню ефективності і конкурентоспроможності економічних суб'єктів.

Консалтингу притаманні певні *соціальні ефекти*, пов'язані із забезпеченням зайнятості, розвитком ринку освітніх послуг, підвищенням культури і відповідальності бізнесу, що дає підставу для його визначення як чинника соціального розвитку. В умовах економічної глобалізації зростає *інтегруюча роль* консалтингу як чинника інтернаціоналізації діяльності національних господарюючих суб'єктів. Консалтинг сприяє ефективному включенню національного бізнесу в систему міжнародних економічних відносин, його адаптації до міжнародних правил і стандартів. Зростає роль консалтингу з питань економіки і управління у сфері *політики*. Консультуючи державні установи і діячів, незалежні консультаційні компанії безпосередньо впливають на державну економічну політику.

6.2. КОНСАЛТИНГОВІ РЕСУРСИ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ТА НАКОПИЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Консалтингові ресурси — професійні знання, які у процесі консультування отримують інституційне закріплення і передаються клієнтам на комерційних засадах разом з супутньою інформацією. У змісті консалтингових ресурсів вирізняють інформаційну та інтелектуальну складові.

Інформаційна складова консалтингових ресурсів (консалтингова інформація) — це специфічна інформація, що передається консультантами фірмам-клієнтам у процесі консультування. Консалтингова інформація є: 1) економічною інформацією, що відбиває процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання благ, становить основу ухвалення управлінських рішень; 2) діловою інформацією, що включає до себе такі групи, як інформація біржова і фінансова, статистична, комерційна, ділові новини в галузі економіки і бізнесу; 3) науково-технічною і спеціальною інформацією про фундаментальні та прикладні дослідження; 4) професійною інформацією для юристів, економістів, управлінців, фінансистів та ін.

Джерелом консалтингової інформації є: а) офіційна документована інформація, створювана у процесі поточної діяльності державних органів (законодавчої, виконавчої та судової влади) та органів місцевого і регіонального самоврядування; б) інформація правового і довідково-енциклопедичного харак-

теру. Слід пам'ятати, що консультування — це не просто передавання економічної ділової або спеціальної інформації, а й її тлумачення і певна адаптація до особливостей і проблем бізнесу клієнта. Тому консультант для клієнта є не стільки поширювачем інформації, скільки її творцем.

Особливостями консалтингової інформації є її індивідуалізованість, адаптованість до специфіки бізнесу замовника. Інформація як складова консалтингових ресурсів не може бути тиражована; завжди містить ознаки комерційної таємниці; належить до інформації з обмеженим доступом; є конфіденційною; являє собою відомості, що перебувають у володінні, користуванні або розпорядженні окремих фізичних чи юридичних осіб і поширюються за їх бажанням згідно з передбаченими ними умовами.

Специфіка консалтингової інформації полягає також у тому, що вона передається клієнтам у процесі консультування як складова професійної поради, рекомендації, проекту, що спрямовані на розв'язання проблем клієнтської організації.

Інтелектуальна складова консалтингових ресурсів — це специфічне суб'єктивне (індивідуальне і колективне) та кодифіковане знання, що отримало інституційне закріплення у процесі консультування в професіональних порадах, рекомендаціях, висновках, проектах тощо та передається клієнтам на комерційних засадах. Треба пам'ятати, що ефективність консалтингу залежить не тільки від професіоналізму консультанта, а й від здатності та готовності клієнта оволодіти переданими йому знаннями.

Інтелектуальна та інформаційна складові змісту консалтингових ресурсів тісно взаємопов'язані, подібно взаємозв'язку знання та інформації. Спираючись на концепцію формування і ролі знання Р. Аккофа: відомості — інформація — знання — розуміння — мудрість, можемо констатувати, що у структурі консалтингових ресурсів інформація є джерелом знання, яке забезпечує розуміння і мудрість у розв'язанні конкретної управлінської проблеми клієнта. Ядро консалтингових ресурсів становить знання консультантом способу розв'язання проблем суб'єктів господарювання, що і є метою їх звернення до його послуг. Інформація служить джерелом і доповненням знань як інтелектуальної складової змісту консалтингових ресурсів, є супутньою стосовно знань.

Консалтингові ресурси як єдність консалтингових знань та інформації можна віднести до:

1) *інформаційних ресурсів*: з одного боку, одним із основних ресурсів консалтингової діяльності є інформація, а з другого — консультант, надаючи консалтингові послуги клієнтам, трансформує наявну в нього інформацію в професіональні поради, рекомендації, висновки тощо, тобто виступає не тільки споживачем інформаційних ресурсів, а й їх продуцентом, збирачем, зберігачем, інтерпретатором та продавцем;

2) *інтелектуальних ресурсів* як сукупності явних і неявних знань та їх носіїв, які становлять основу економічного розвитку сьогодення. Консалтингові ресурси виконують роль чинника формування інтелектуальних ресурсів клієнта у формі як індивідуального знання працівників фірми, що використовується ними в процесі здійснення відповідних функцій, так і організаційного — належного фірмі знання. Це особливий вид інтелектуальних ресурсів — професійні знання, які у процесі консультування отримують інституційне закріплення і передаються клієнтам на комерційних засадах разом із супутньою інформацією.

Консалтингові ресурси виступають на мікроекономічному рівні джерелом формування і розвитку (а) інтелектуального капіталу співробітників фірми-клієнта у формі фірмово-специфічного людського капіталу, оскільки консалтинг має навчальний ефект, та (б) інтелектуального капіталу фірми. На макроекономічному рівні консалтингові ресурси служать невід'ємною частиною інтелектуального потенціалу суспільства.

6.3. КОНСАЛТИНГОВИЙ ПРОДУКТ. КОНСАЛТИНГОВА ПОСЛУГА: СУТНІСТЬ, СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ, ЦІННІСТЬ

Спрямована на розв'язання певної господарської проблеми професійна порада консультанта є консалтинговим продуктом, продукування і передавання якого клієнтові здійснюються у формі надання останньому консалтингової послуги. Отже, консалтингові продукти і послуги — це форми інституційного закріплення у консультаційному процесі суб'єктивних специфічних знань і супутньої їм інформації, що становлять зміст консалтингових ресурсів. Взаємозв'язок консалтингових ресурсів, продуктів та послуг відображено на рис. 6.1.

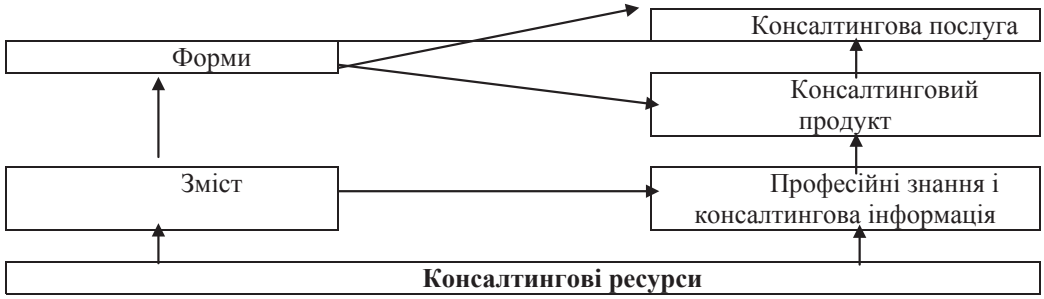


Рис. 6.1. Зміст і форми консалтингових ресурсів

Консалтинговий продукт — це результат професійної діяльності консультанта, який є:

– *інтелектуальним продуктом* — результатом інтелектуальної діяльності. Його характеризує авторство, що зумовлює необхідність специфікації прав власності на продукт інтелектуальної праці консультанта, особливо якщо він є найманим працівником консалтингової фірми;

– *трудомістким продуктом*, оскільки головним чинником його продукування є інтелектуальні трудові ресурси консалтингу — консультанти (як наймані працівники, так і консультуючі власники консалтингового бізнесу). При цьому трудомісткість консалтингового продукту відбиває витрати інтелектуальної, творчої праці на його продукування;

– *наукомістким продуктом*, при виробництві якого витрати на наукові дослідження і розробки перевищують витрати на інші виробничі чинники;

– *знаннємістким продуктом*, оскільки основу його продукування становлять специфічні знання як елемент інтелектуального потенціалу консалтингу.

Консалтинговому продукту притаманні риси: 1) *інформаційного продукту,* оскільки його змістом є не тільки професійні знання, а й інформація. Слід пам'ятати, що головна мета звернення суб'єктів господарювання до професійного консультанта — розв'язання проблем розвитку бізнесу, для чого необхідна інформація, трансформована у специфічне знання, застосування якого в господарській практиці принесе певні вигоди; 2) *інноваційного продукту* як результату інноваційної діяльності професійних консультантів: продуктом консалтингу можуть бути організаційно-управлінські новації, втілення яких забезпечує клієнтові якісно новий рівень розвитку бізнесу; 3) *освітнього продукту:* особливим видом економічного консалтингу є навчальний консалтинг, формами якого виступають семінари, лекції, курси підвищення кваліфікації та ін.

Зміст консалтингового продукту охоплює *рівні*: *сутнісний* — професійні знання та інформація, що отримують інституційне закріплення у професійних порадах, рекомендаціях, проектах, звітах та ін.; *результативний* — потенційні (очікувані) і реальні вигоди клієнта від використання консалтингових ресурсів у власному бізнесі.

Консалтингові послуги — професійні дії консультантів з економіки і управління, спрямовані на надання допомоги суб'єктам господарювання у розв'язанні проблем функціонування і розвитку їх бізнесу; це форма консалтингових ресурсів.

За своїм змістом консалтингові послуги є інтелектуальними, що мають ознаки інформаційних, освітніх та інноваційних послуг.

Відповідно до функціонального призначення консалтингові послуги належать до *послуг інфраструктурних*, що забезпечують ефективну адаптацію суб'єктів підприємницької діяльності до ринкового та інституціонального середовища бізнесу. Поряд з ознаками інфраструктурних послуг консалтингові послуги мають характеристики *ресурсних послуг*, оскільки знання, досвід, ноу-хау, передані клієнтам у процесі консалтингового обслуговування, є консалтинговими ресурсами бізнесу. Тому придбання господарюючими суб'єктами послуг консалтингу, особливо послуг інноваційно-стратегічного характеру, являє собою інвестицію в їхні управлінсько-організаційні активи, що поряд з іншими ресурсами забезпечують ефективне здійснення виробничої функції.

Консалтингові послуги є абсолютно нематеріальними, хоча можуть мати матеріальний носій (консультаційний проект, письмовий висновок, програму тренінгу та ін.), що дає підставу для визначення їх як чистих послуг. Їм притаманні загальні для більшості чистих послуг ознаки складності стандартизації, відсутності передавання прав власності на послугу, невіддільності від джерела, нерозривності виробництва і споживання, мінливості якості.

Специфічними ознаками консалтингових послуг є:

– *невіддільність від отримувача*: нерозривність виробництва і споживання консалтингових послуг виступає як взаємозв'язок, взаємодія та взаємозалежність дій консультанта і клієнта в процесі консалтингового обслуговування (рис. 6.2);

– *залежність якісної неоднорідності послуги* не тільки від консультанта, а й від ступеня та ефективності участі клієнта у розв'язанні проблеми;

– *унікальність* (неможливість тиражування): по-перше, професійні поради консультанта завжди мають адресний характер, призначені для конкретної клієнтської організації і відбивають її специфіку; по-друге, результат консультування залежить не тільки від професіоналізму консультанта, а й від здатності клієнта забезпечити того необхідною і достовірною інформацією, точно сформулювати проблему, сприймати поради консультанта і використовувати їх у практичній діяльності. Крім того, отримані клієнтом професійні рекомендації становлять його комерційну таємницю, оскільки їх впровадження у практику забезпечує йому конкурентні переваги, виступає важливим чинником підвищення ефективності і конкурентоспроможності бізнесу;

– *можливість отримання «в запас»* (зберігання): у деяких випадках консалтингові послуги можна і важливо отримати до виникнення проблеми**,** на розв'язання якої вони спрямовані. Звичайно, часовий лаг (розрив) між наданням консалтингової послуги і впровадженням консалтингових ресурсів у підприємницьку практику не може бути тривалим, оскільки специфічні знання

та інформація, що становлять зміст професіональної поради, можуть застаріти або ж втратити актуальність для клієнта у зв'язку зі зміною ситуації в зовнішньому і внутрішньому середовищі бізнесу;

– *необхідність договірного встановлення правомочностей клієнта і консультанта* щодо використання знань та інформації, отриманих у процесі консалтингового обслуговування. Оскільки в Україні правова регламентація цих відносин обмежується констатацією спільної природи майнових прав на інтелектуальний продукт, створений на замовлення, саме в договорі слід окреслювати права консультанта і замовника консалтингової послуги (табл. 6.3).

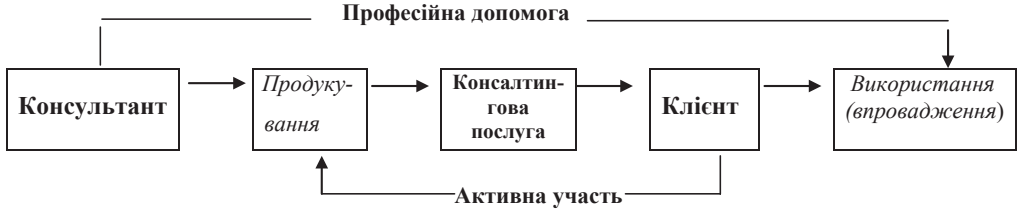


Рис. 6.2. *Взаємозв'язок консультанта і клієнта у процесі консалтингового обслуговування.*

Таблиця 6.3

Регулювання відносин власності консультанта і замовника консалтингової послуги

Характеристика	Зміст
Об'єкт відносин власності	Професійні знання, консалтингова інформація і потенційні (очікувані) вигоди клієнта, що отримали інституційне закріплення у консалтинговій послузі
Економічний зміст об'єкта відносин власності	Інтелектуальний продукт як результат сумісних дій консультанта і клієнта
Регулювання відносин власності на інтелектуальний продукт за законодавством України	Спільне здійснення консультантом і клієнтом прав інтелектуальної власності
Договірне регулювання відносин власності на інтелектуальний продукт консалтингу	Визначення у договорі правомочностей консультанта і клієнта щодо консалтингової послуги разом з передаванням замовникові права користування невідчужуваними складниками її змісту — специфічними знаннями

Цінність консалтингових послуг як єдність їх корисності (вигод) для суб'єктів господарювання і мінової вартості (ціни) становлять такі головні елементи (табл. 6.4):

Таблиця 6.4

Складові цінності консалтингових послуг

Головний елемент	Зміст
Сприйнята якість	Оскільки консалтингова послуга нематеріальна, основними чинниками оцінювання її якості потенційним клієнтом є репутація консультанта, відгуки та рекомендації його інших клієнтів, інформація, отримана в процесі зустрічей, переговорів, модель ділового спілкування та ін.
Внутрішньо притаманні ознаки	Вигоди, котрі клієнт очікує отримати від консалтингового обслуговування, які можуть бути прямими (основними), безпосередньо пов'язаними із впровадженням консалтингових ресурсів, та непрямими (додатковими).
Зовнішні ознаки	Характеристики консультанта або консалтингової фірми та їх діяльності у цілому, а не певної консалтингової послуги, як-то: ділова репутація, місце розташування і обладнання офісу, образ консультанта як незалежного професіонала, його стиль поведінки і культура спілкування та ін.
Ціна в грошовому вираженні	Цінною для клієнта є та послуга, ціна якої адекватна оцінюванню ним її якості. У такому разі класичне співвідношення «ціна — якість» трансформується в співвідношення «ціна — сприйнята якість»
Негрошова ціна як складник сприйманої якості	Витрати, крім оплати ціни, які покупець повинен здійснити для доступу до отримання послуги: витрати часу на збирання і надання консультантові потрібної йому інформації; відволікання працівників від основної діяльності у зв'язку з необхідністю їх контактів з консультантом; психологічні витрати, пов'язані з потребою надання консультанту конфіденційної інформації, з його присутністю на підприємстві тощо. Рівень негрошової ціни залежить від обраної моделі консалтингового обслуговування, частоти і тривалості контактів консультанта та клієнта
Час	Професійна порада має бути отримана вчасно, саме тоді, коли вона вкрай необхідна клієнту. Особливо це стосується оперативних консалтингових послуг, оскільки проміжок часу, протягом якого вони є для клієнта досить важливими, а отже, і цінними, нетривалий. Відповідно до класифікації цінності послуг залежно від часу: а) цінність зараз і на короткий час; б) цінність зараз і на невизначений час; в) цінність у майбутньому на обмежений проміжок часу; г) цінність у майбутньому на невизначений проміжок часу, цінність оперативних консалтингових послуг можна визначити як цінність «зараз і на короткий час», а інноваційно-стратегічних консалтингових послуг — як цінність «у майбутньому на обмежений час»
Навчальний ефект	Навчаючись у процесі консалтингового обслуговування, клієнт поряд з професійною допомогою у розв'язанні господарських проблем, по-перше, здобуває необхідні йому знання; по-друге, певною мірою заощаджує фінансові ресурси і час, які потрібні були б при його зверненні до інших джерел освітніх послуг
Інноваційність	По-перше, інтелектуальний продукт консалтингу, якому притаманні ознаки новації, може бути об'єктом інноваційної діяльності клієнта, спрямованої на досягнення якісно нового рівня ефективності і конкурентоспроможності його бізнесу. В цьому разі придбання консалтингової послуги є для клієнта важливим етапом інноваційного процесу, спрямованого на здійснення організаційно-управлінських нововведень. По-друге, консультанти забезпечують клієнтів консалтинговими ресурсами, необхідними для інноваційної діяльності

6.4. ВИДИ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ. ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ

Консалтингова діяльність охоплює надання різних видів послуг професійних консультантів. *Предметну класифікацію* видів консалтингових послуг відповідно до їх змісту і спрямованості наведено у табл. 6.5.

Таблиця 6.5

Предметна класифікація видів консалтингових послуг

Вид економічного консалтингу	Зміст
Виробничий	Консультаційна допомога у розв'язанні техніко-технологічних та організаційних проблем реалізації виробничої функції фірми
Фінансово-інвестиційний і бухгалтерський	Консалтингові послуги у сфері облікової, фінансової та інвестиційної діяльності, управління інвестиційними проектами і фінансовими ресурсами фірми
Оцінюючий	Консультування з проблем визначення вартості активів фірми
Маркетинговий	Консультування, що сприяє досягненню фірмою її ринкових цілей через побудову її ефективної взаємодії з ринком
Кадровий	Консультаційна допомога, спрямована на оптимізацію управління трудовими ресурсами фірми
Організаційний	Консультування з питань поведінки і мотивації персоналу, організаційної культури і організаційного розвитку, спрямоване на підвищення якості менеджменту
Інноваційний	Консалтингові послуги, що сприяють ефективній реалізації інноваційної функції фірми
Консалтинг у сфері інформаційних технологій	Консалтингові послуги з питань автоматизації, програмного забезпечення бізнес-процесів
Юридичний	Консультаційна допомога, спрямована на оптимізацію правового статусу і правової поведінки фірми
Корпоративний	Консультування з питань корпоративного управління і корпоративної культури

Предметна класифікація видів економічного консалтингу відбиває структуру і основні напрямки діяльності фірми — головного споживача консалтингових послуг: вивчення ринку товарів, інноваційна, виробнича, комерційна діяльність, післяпродажний сервіс, економічна і соціальна діяльність. Консалтинг може бути як загальним, що охоплює комплекс функцій і підсистем фірми, так і спеціалізованим, орієнтованим на окремі функції і підсистеми відносин, що становлять її внутрішнє і зовнішнє середовище.

У цій класифікації кожен вид консалтингу — сукупність консалтингових послуг певної предметної спеціалізації. Наприклад, фінансовий консалтинг відповідно до Європейського довідника-покажчика консультантів з менедж-

менту охоплює консультування щодо системи обліку, оцінювання капітальних витрат, господарського обороту фірми, зниження собівартості продукції і послуг, неплатоспроможності, збільшення прибутку і доходів, оподатковування, фінансових резервів. Предмет виробничого консалтингу — автоматизація виробничих процесів, використання устаткування та його технічне обслуговування, промисловий інжиніринг, перероблення матеріалів, регулювання внутрішнього розподілу матеріалів, упакування, схема організації робіт на підприємстві, конструювання і вдосконалювання продукції, управління виробництвом, підвищення продуктивності праці, закупівля, контроль якості, контроль за поставкою вузлів і деталей.

У сучасний період одним із видів кадрового консалтингу є хед-хантинг *(head hunting)* — пошук топ-менеджерів, початковим етапом якого є консультування, в процесі котрого досліджується бізнес клієнтів, надаються рекомендації щодо не тільки необхідності пошуку того чи іншого фахівця, а й доцільності проекту в цілому.

Предметну класифікацію консалтингових послуг доповнюють такі:

1. *Змістовна класифікація*. Для кожної фази життєвого циклу фірми характерна специфічна стратегія управління, а отже, й особливий вид консалтингової допомоги в її розробленні та здійсненні. На фазі заснування фірми основним видом консалтингового обслуговування є *проектуючий консалтинг,* тобто професійні послуги стосовно побудови фірми як цілісної системи техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних відносин, що має внутрішнє середовище і зовнішнє доповнення у формі сукупності стійких відносин з елементами зовнішнього середовища бізнесу. Фази зростання і зрілості фірми є предметом *перетворюючого консалтингу*, спрямованого на впровадження організаційно-управлінських новацій у господарську практику. Прикладом перетворюючого консалтингу є консалтингові послуги, пов'язані з реінжинірингом бізнесу. На фазі спаду (розпаду) фірми клієнтам необхідні такі види економічного консалтингу, як *антикризовий*, спрямований на подолання спаду, відновлення та розвиток бізнесу, і *компенсуючий* — консультаційна допомога в процесі ліквідації фірми, що розпалася.

2. Класифікація відповідно до характеру проблем ведіння бізнесу на різних фазах життєвого циклу фірми:

– *оперативний* (операційний) консалтинг: консультування з поточних питань ведіння бізнесу;

– *інноваційно-стратегічний консалтинг:* професійна допомога консультантів при фундаментальних змінах бізнесу (консалтинг у сферах стратегічного управління, інноваційної діяльності і організаційного розвитку).

Види консалтингових послуг розрізняються не тільки за предметною спеціалізацією, а і за *формою надання консалтингових послуг* (табл. 6.6).

Таблиця 6.6

Види консалтингу залежно форм надання консалтингових послуг

Вид консалтингу	Зміст
Консультування	Надання порад, рекомендацій, експертних висновків
Проектування	Підготування консультаційних проектів
Навчання	Проведення семінарів, тренінгів тощо
Аутсорсинг персоналу	Виконання професійним консультантом (фірмою) на договірних засадах певних функцій фахівців і управлінців клієнтської організації
Сценарний (ігровий) консалтинг	Професійна допомога у розв'язанні проблем фірми в процесі ділових ігор на підставі певних сценаріїв;
Коучинг	Технологія розвитку організації через навчання співробітників у процесі роботи

Консультування виступає переважно формою оперативного (операційного) консалтингу, *проектування* — інноваційно-стратегічного консалтингу. *Навчання* посідає особливе місце у діяльності професійного консультанта: з одного боку, будь-яка консультаційна діяльність має навчальний ефект. Тому *навчальний консалтинг* можна визначити як невід'ємну складову всіх видів консалтингу. З другого боку, оскільки навчання характеризується специфічними цілями, методами та прийомами, його слід назвати окремим видом консалтингових послуг. *Аутсорсинг* персоналу дає змогу суб'єкту господарювання зосередити зусилля і ресурси на найбільш важливих, ключових напрямках діяльності. Тим самим зростання ефективності і конкурентоспроможності бізнесу досягається без значних додаткових витрат. Такі послуги можуть здійснюватися у формах: 1) сервісу тимчасового персоналу *(temporery staff)* — залучення клієнтською організацією працівників консалтингової фірми для вирішення конкретних завдань у короткостроковому періоді; 2) лізингу (оренди) персоналу консалтингової фірми, як правило, на більш тривалий строк, ніж *temporery staff*; 3) аутстафінгу — виведення співробітників клієнтської організації за межі її штату. У цьому разі вказані працівники офіційно значаться у штаті консалтингової фірми, а їх працю оплачує клієнтська організація.

Сценарна (ігрова) форма професійного консультування виступає основою організаційного консалтингу, оскільки об'єктом організаційного управління є поведінкові ситуації та події, що відбулися, тривають зараз, можуть відбутися в майбутньому. Новою формою надання консалтингових послуг є *коучинг*, який, на наш погляд, являє собою модифікацію сценарного (ігрового) консалтингу, сполучає ігрові і навчальні форми консалтингу персоналу.

Види економічного консалтингу є складовими консалтингового сектора національної економіки, структуру якого відображено на рис. 6.3.

Найважливішою складовою консалтингового сектора економіки є ***юридичний консалтинг —*** підприємницька діяльність фахівців з права щодо надання суб'єктам господарювання та населенню професійної юридичної допомоги.

Юридичні послуги — це певні професійні дії фахівців з права, спрямовані на задоволення потреб чи забезпечення вигод фізичних та юридичних осіб у процесі надання їм юридичної допомоги.

Юридичні послуги розрізняють за критерієм спрямованості професійних дій юристів відповідно до галузей права, наприклад, професійна допомога з господарського права, прав споживача, фінансового права, цивільного права та ін. Професійні консультанти можуть спеціалізуватися на окремих видах юридичних послуг, а можуть надавати послуги, що охоплюють різні галузі права. Їх діяльність має бути спрямована на надання послуг замовникам, які діють в окремих галузях економіки, наприклад, у будівництві, на транспорті, в шоу-бізнесі, туризмі, на фондовому ринку або здійснюють певні види економічної діяльності: зовнішньоекономічну, інвестиційну, інноваційну та ін.

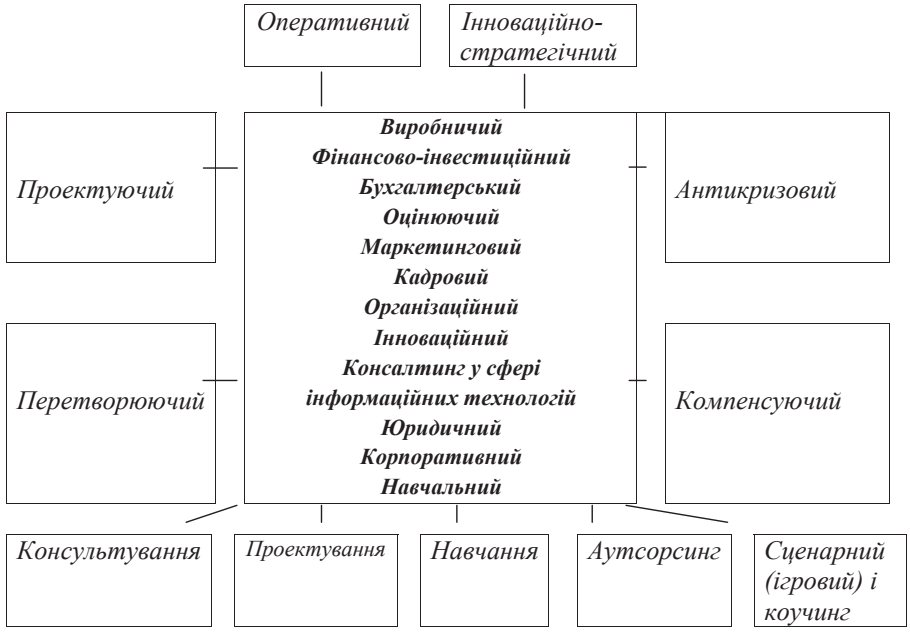


Рис. 6.3. Структура консалтингового сектора економіки

Юридичні послуги суб'єктам підприємницької діяльності поділяються на оперативні, спрямовані на розв'язання їх поточних проблем, та стратегічні,

змістом яких є певні професійні дії юристів на етапі фундаментальних змін у бізнесі замовників, таких як реорганізація підприємств, реструктуризація, зміна власника та ін. Оперативне юридичне обслуговування може здійснюватися в абонементній формі.

За критерієм головних замовників юридичних послуг слід виділити: особисті юридичні послуги, що надаються фахівцями з права населенню (фізичним особам); ділові юридичні послуги суб'єктам підприємницької діяльності; юридичні послуги державним установам, громадським організаціям та ін.

Тема 7
ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

7.1. НОВА ЕКОНОМІКА: ВИКЛИКИ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Поняття *«нова економіка»* з'явилося у сучасному світі порівняно недавно. Воно означає принципово новий етап розвитку суспільства, що поступово формується під впливом досягнень науково-технічного прогресу, інноваційних методів господарювання, інтелектуального людського капіталу, передових технологій і галузей національної економіки, пріоритету виробництва знань, послуг та становлення менталітету творчого і ефективного бізнесу. Поява цього терміна пов'язана з іншими, такими як «постіндустріальна економіка», «економіка знань», «Інтернет-економіка», «віртуальна економіка», «креативна економіка» тощо. Ці поняття починають виникати у науковій літературі, а також господарському житті з середини XX ст. унаслідок кардинальних інноваційних змін у виробництві, моделях та типах економічного, соціального, екологічного, демографічного, політичного, правового, суспільного життя населення розвинених країн і світу загалом. Кожна з цих складових, показники їхнього розвитку визначають особливості та напрямки становлення нової економіки. Тобто цей термін багатогранний і об'єднує низку явищ і понять, кожне із яких висвітлює нові чинники та пріоритетні напрямки економічного розвитку.

Нова економіка — це безвідходна, ефективна економіка, яка всебічно використовує новітні технології перероблення вторинної сировини. Зростає експорт патентів, продукції знань, творчості в обмін на товари матеріальної, індустріальної економіки. Вектором удосконалення структури ВВП, національного доходу та національного багатства є виробництво товарів і послуг, які забезпечують стратегію сталого розвитку і набуття так званого «чистого економічного добробуту» — зростання життєвого рівня населення, збільшен-

© Дарнопих Г. Ю., 2013

ня його вільного часу, збереження навколишнього середовища (ефективне використання та відтворення природних ресурсів).

Крім прискорення постіндустріального, інформаційного розвитку, формування нової економіки пов'язують із *глобалізацією* економічних та соціальних інститутів. Під впливом міжнародного науково-технічного співробітництва, лібералізації міжнародного руху капіталів і міграції робочої сили, відтоку мозків від застарілих до передових економік частка в них людського капіталу (в загальному обсязі капіталу) прогресивно зростає. Якщо подібне зростання дорівнювало у XVIII ст. — 10 %, у XIX ст. — 33 %, у другій половині XX ст. — до 57 %, то у теперішній час — майже 70 %. Глобалізаційні й інтеграційні чинники активно впливають на посилення гуманізації та соціалізації економіки і суспільства у світі загалом. За оцінюваннями Світового банку, фізичний капітал у сучасній світовій економіці формує 16 % загального обсягу національного багатства, природний — 20 %, а людський — 64 %.

Зміна за останню третину століття системи державних пріоритетів у розвинених економіках, які найуспішніше просуваються до нової економіки, на користь громадського здоров'я, якість та активну тривалість життя населення — все це є прикладом для інших країн.

У новій економіці традиційні чинники виробництва відступають на другий план. У постіндустріальних країнах спостерігається випереджальне зростання обсягу інвестицій в галузі освіти і науки порівняно з інвестиціями в основні фонди. Держава не стільки посилює свій прес на економіку, скільки розширює і поліпшує зміст соціально спрямованих функцій, унаслідок чого бюджетні витрати на їх виконання у 3-4 рази перевищують витрати на виконання традиційних функцій. В багатьох розвинених країнах уже створено національні інноваційні системи, наразі таке завдання стоїть перед Україною. Економіка знань має перетворитися на національну ідею, яка об'єднає усіх громадян країни з метою сталого економічного зростання, гідного позиціонування на світовій арені, дійсного забезпечення сучасних стандартів добробуту населення.

Загальна структура зайнятості теж змінюються, розвивається нетрадиційна організація праці (дистанційна зайнятість, підрядна праця тощо); формується еліта («золоті комірці») у складі робочої сили; зростає значущість фізичного і психічного здоров'я персоналу, його соціально-психологічних і морально-етичних якостей; спостерігається індивідуалізація праці і життя економічно активної людини.

Менеджери ухвалюють рішення в умовах швидкої мінливості внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, тому управління розвитком на швидкозростаючих ринках висувається на перший план. Поширюються демократична структура менеджменту та висока маркетингова культура, де саме клієнт виступає головною діючою особою. Впроваджуються маркетингові

технології на основі Інтернету, які забезпечують відчутне зростання валового доходу. У підприємців, особливо малого і середнього бізнесу, підвищується інтерес до захисту прав інтелектуальної власності та створення умов для інтелектуальної праці. Постійні еволюційні та трансформаційні зміни потребують гнучкості, мобільності, адаптивності до нових умов існування. Останні тридцять років, коли виникло 90 % усіх сучасних інновацій, демонструють загострення конкуренції та швидкість морального старіння технологій, професій, ринків, продуктів. Інноваційний процес перетворюється не тільки на достатній, але й на необхідний (критичний) елемент успіху компанії.

Отже, нова економіка все інтенсивніше набуває рис *креативної економіки*: активно реагує на потреби сучасності і перманентні інноваційні зміни, демонструє пріоритетне ставлення до творчої людини; відтворює креативну соціальну страту населення, тобто талановитих, мобільних, неординарних людей, які реально створюють креативний продукт. У цьому полягають значні переваги нової економіки. Вважається, що понад 500 найбільш передових фірм світу працюють у секторах ринку, які більшою мірою є породженням нової економіки. У той же час вона породжує нові виклики і суперечності, а саме: надлишковість інформації для людини; збільшення невизначеності, непевності та ризику; необхідність швидкого ухвалення рішень у режимі on-line; продукування криз; засміченість каналів інформації матеріалами, зміст яких не регулюється; зростання комп'ютерної злочинності та її перетворення на один з найбільш поширених видів міжнародної злочинності та ін.

Спочатку треба позначити небезпечність зростання розриву між традиційним та інформаційним секторами економіки. Фактично сьогодні економіка умовно поділена на дві частини: стару, де зростання продуктивності праці і прибутковості залишається на стабільному рівні, та нову, де воно іноді становить 10 % щомісяця. Це новий технологічний феномен розвитку. Американські дослідники довели, що структура сучасної економіки змінюється під впливом двох протилежних тенденцій: зростання питомих витрат на нову економіку і водночас зниження питомої доданої вартості нової економіки. Обсяги виробництва в інформаційних технологіях і витрати на них зростають, а можливості галузей, що їх виробляють, зменшуються. Диспропорції викликані невідповідністю потоків нової економіки на вході та виході. Так, темпи зростання інвестицій у нову економіку перевищують темпи збільшення її частки у ВВП (у США, за даними дослідників, у 1,5 рази), що призводить до тимчасового спаду ВВП. Крім того, впровадження Інтернет-технологій потребує значних попередніх інвестицій, які окупаються за умови великого обсягу проектів. Причому після досягнення окупності зростання продаж у новій економіці приводить до значно більших доходів, ніж у класичній промисловій економіці.

Ще один структурний дисбаланс нової економіки пов'язаний з відривом фінансового ринку від реального сектора економіки, домінуванням банківського і фондового ринків, де продукція нової економіки в першу чергу знаходить своїх споживачів. Могутній симбіоз фінансових та інформаційних технологій прагне доходів, які створює матеріальна сфера. Деякі підприємства нової економіки за своєю віртуальною вартістю перевищують таких гігантів старої економіки, як «Дженерал Моторз». При цьому отримання реального прибутку, що прогнозований маркетинговими розрахунками, насправді передбачає стійке зростання протягом десятиліть. Будь-яке суттєве уповільнення темпів зростання фінансового ринку може спричинити великомасштабну кризу, на кшталт світової кризи 2008-2010 рр.

Поява і розвиток нової економіки висувають низку дискусійних питань для економічної та інших соціо-гуманітарних наук. Це стосується поширення постулату нормативного індивідуалізму, згідно з яким будь-які потреби соціуму зводяться до переваг окремих індивідів, а зміст категорії «інтерес суспільства» нівелюється. Крім того, продукти нової економіки, виявляючи властивості суспільних благ, не узгоджуються із загальноекономічним принципом обмеженості ресурсів. Можливе введення у науковий інструментарій поняття «необмежених» ресурсів важко кореспондується з мікроекономічною теорію граничної корисності, ціноутворення та визначення обсягу продукції на ринку. Окремо постає також проблема оцінювання інтелектуального капіталу. Результати сучасної творчої праці належать до благ, корисність яких має соціальний компонент, що ускладнює їх вимірювання за допомогою стандартних вартісних показників. Тобто розвиток нової економіки ставить суттєві вимоги до сучасної науки.

Нова економіка тісно пов'язана з революцією в цифрових технологіях, комунікаціях і розвитком Інтернету, обсяги розповсюдження якого за останні десять років породили принципово нові можливості і тренди в багатьох сферах життєдіяльності. Завдяки своїй значущості це питання потребує окремого висвітлення.

7.2. СУТНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇХ РОЗВИТКУ

***О. А. Гриценко**, доктор економічних наук, професор*

Історичний розвиток суспільних відносин завжди будується на змінах у технологіях передавання, оброблення та прийняття інформації, починаючи із відкриття писемності, винаходу телеграфу, телефону, радіо до появи мі-

© Гриценко О. А., 2013

кропроцесорів. Починаючи з 60-х років XX ст. суспільство переходить на етап розвитку інформаційного суспільства, коли інформація стає ключовим моментом соціально-економічного життя, всі сфери людської діяльності спроможні розвиватися тільки на основі інформаційного обслуговування, збільшується кількість людей, які це забезпечують, а в структурі витрат сучасних продуктів зростають витрати на оперування із інформацією. На початку XXI ст. інформаційне суспільство породжує інноваційну економіку. Остання заснована на інноваційному відновленні усіх сфер соціально-економічного життя на базі максимально ефективного використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

Інформаційні технології — це сукупність знарядь праці, в яких предметом праці є інформаційний продукт, а знаряддям праці — засоби електронно-обчислювальній техніки та зв'язку. В більш широкому визначенні інформаційні технології — сукупність методів, виробничих процесів та програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою *пошуку, збирання, опрацювання, накопичення, розповсюдження, показу, передавання, тиражування, використання інформації та забезпечення доступу до неї.*

Передавання інформації завжди має комунікаційний характер, оскільки забезпечує в різних формах зв'язок між окремими суб'єктами. *Телекомунікаційна мережа* — це комплекс технічних засобів, завдяки яким передаються та приймаються знаки, сигнали, зображення та звуки або повідомлення будь-якого роду.

Історія розвитку ІКТ починається з 60-70 років XX ст., коли з'являються персональні комп'ютери, які автоматизують операції рутинних інтелектуальних людських дій. На цьому етапі виникає проблема — подолати відставання програмного забезпечення від розвитку апаратних засобів.

Другий етап (80-ті роки) пов'язаний із створенням індивідуальних технологій, які стають засобом ухвалення рішення. На цьому етапі виникає проблема вдосконалення інтерфейсів (засобів забезпечення взаємодії програм) в комп'ютері.

На третьому етапі (з початку 90-х років) створюються сучасні технології зв'язку між суб'єктом та інформаційною системою. Виникають Інтернет, локальна бездротова мережа, мультимедійні засоби. Такі рушійні зміни створюють проблеми, пов'язані із розробленням узгоджень та встановленням стандартів і протоколів для зв'язку, організацією доступу до стратегічної інформації, її захисту і безпеки. На сучасному етапі емпірично доведено, що спостерігається експоненціальне зростання технологічного прогресу, починаючи з 1986 р., що виявляється у збільшенні потужності всіх машин для оброблення інформації кожні 14 місяців, глобальний потенціал телекомуні-

каційних можливостей на душу населення подвоюється кожні 34 місяця, а кількість інформації на душу населення має тенденцію до подвоєння кожні 12, 3 року*.

Основоположником інформаційної технології в Україні став В. Глушков, засновник всесвітньовідомого Інституту кібернетики НАН України, що зараз носить його ім'я. Сьогодні до ІКТ включають апаратні засоби (комп'ютери, сервери та ін.) та програмне забезпечення (операційні системи, мережеві протоколи, пошукові системи тощо).

Об'єктивною передумовою розвитку ІКТ є необхідність скорочення як виробничих, пов'язаних із створенням матеріальних носіїв, так і перш за все трансакційних (на отримання та перероблення інформації, специфікацію та захист прав власності) витрат для досягнення певної мети. Скорочення загального рівня витрат досягається шляхом розширення мережі доступу до віддалених послуг, застосування аутсорсінгу (передавання окремих завдань стороннім особами), зменшення ланок інфраструктури товарного, споживчого, фінансового та інформаційного ринків.

Подальші перспективи розвитку ІКТ пов'язують із розширенням функціонального забезпечення паралельних одночасних можливостей оброблення баз даних, мультіоб'єктних документів та розвитком *інформаційної системи*, яка складається із людини та апаратно-програмної частини. Сучасними рисами ІКТ є: структурованість стандартів цифрового обміну інформацією; широке використання комп'ютерного збереження та надання інформації в необхідному вигляді; передавання інформації за допомогою цифрових технологій на будь-яку відстань.

ІКТ функціонують за допомогою спеціального *інструментарію* — взаємопов'язаної сукупності програмних продуктів для певного комп'ютера та технології роботи, за допомогою яких користувач досягає поставленої мети. Як інструментарій використовуються різні види програмних продуктів для персонального комп'ютера, наприклад, текстовий процесор (редактор), настільні видавничі системи, електронні таблиці, системи керування базами даних, електронні записні книжки, електронні календарі, інформаційні системи функціонального призначення (фінансові, бухгалтерські, для маркетингу та ін.), експертні системи тощо.

Нині ІКТ потрапили у сферу окремого виду діяльності. Відповідно до прийнятого ЮНЕСКО визначення інформаційно-комунікаційна діяльність — це комплекс взаємопов'язаних наукових, технологічних, інженерних дисциплін, що вивчають методи ефективної організації праці людей, які займаються обробленням та збереженням інформації. Цей вид діяльності охоплює обчислювану техніку, методи організації та взаємодії людей і виробничого

* Див. http://flashprof.ru/informacionnye-texnologii-vikipediya/

обладнання, прикладне застосування, а також пов'язані з цим соціальні, економічні та культурні проблеми. Заняття цим видом діяльності потребує складної професійної підготовки, значних первинних витрат та наукомісткої техніки. Суб'єктів, що займаються цим видом діяльності, називають *ІТ- спеціалістами*. Специфічні умови підготування (перш за все інтернаціоналізація знань) та безмежна поширеність їх праці робить цих фахівців затребуваними та високооплачуваними у всьому світі.

Ефективність ІКТ багато в чому залежить від розвитку *інформаційної інфраструктури*. Останню можна визначити як організаційну систему, що забезпечує функціонування та розвиток інформаційного простору країни за допомогою спеціальних засобів інформаційної взаємодії. Інформаційна інфраструктура включає до себе: сукупність інформаційних центрів, банку даних, систем зв'язку, центрів управління, апаратно-програмних засобів та технологій, тобто всього того, що забезпечує доступ споживачів до інформаційних ресурсів. Найбільш відомими елементами інформаційної інфраструктури є Інтернет, дистанційне навчання, мережеві ЗМІ, реклама тощо.

Інтернет — глобальна система об'єднання комп'ютерних мереж, побудованих на єдиному алгоритмі, що використовується усіма комп'ютерами для обміну інформацією при роботі в мережі (IP-протоколів) та маршрутах сформованих блоків інформації (IP-пакетів). Інтернет створює глобальне інформаційне середовище та слугує фізичною основою для Світової павутини *(World Wide Web, WWW)*. На сьогодні кількість користувачів, що регулярно користуються Інтернетом, склала близько 2,3 млрд людей. Найбільш популярними послугами Інтернету є пошукові системи, Інтернет-реклама, вебфоруми, блоги, вікі-проекти (вільно створенні та розповсюджені енциклопедії), Інтернет-магазини, соціальна мережа, електронна пошта, електронні платіжні системи, IP-телефонія, месенджери та ін.

Комунікація в мережі Інтернету здійснюється за допомогою *Інтернет-ресурсів,* тобто сукупності інтегрованої інформації, призначеної для оприлюднення та відображеної в текстовій, графічній, візуальній, звуковій формах. Кожен Інтернет-ресурс має *домен* (своє ім'я), унікальну електронну адресу, що дозволяє ідентифікувати ресурс та здійснювати доступ до нього. Домен — це інтелектуальний продукт, який має власну вартість та стає об'єктом купівлі-продажу. Способи користування Інтернет-ресурсів визначаються *Інтернет-технологіями* — засобами створення та підтримання різних інформаційних ресурсів у комп'ютерній мережі: сайтів, блогів, форумів, чатів, електронних бібліотек та енциклопедій.

Наслідки розвитку ІКТ мають не тільки *позитивні* (збільшення ефективності діяльності фірм, прискорення економічного зростання світової та національних економік, зміни якості життя людей, перш за все через розширен-

ня можливостей спілкування, отримання освіти та ін.), а й *негативні* наслідки. Останні передусім пов'язані із розширенням сфери злочинної діяльності, яка набуває різноманітних видів. Сфера інформаційних технологій включає розповсюдження шкідливих вірусів, злом паролів, логинів, хакерські війни, крадіжку номерів кредитних карток та інших банківських реквізитів (фишинг), поширення протиправної інформації (наклеп, порнографія, національна ворожнеча і под.). Найбільш небезпечними є різного роду шахрайства. Все це спричиняє загрозу для національної, корпоративної та особистої безпеки, посилює ризики недобросовісної конкуренції.

7.3. ВІРТУАЛЬНА ФІРМА: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ

***О. А. Гриценко**, доктор економічних наук, професор*

На основі розвитку Інтернету (як сховища інформації та засобу комунікації), локальної бездротової мережі (що дозволяє створити зв'язки поза домом, роботою), мультимедійних інструментів (які розширюють якість спілкування) починає формуватися нова організаційно-інформаційна форма бізнесу, яка отримала назву *віртуальної фірми*. Під останньою розуміють модель електронної (комп'ютерної) організації господарської діяльності, яка не потребує розміщення засобів виробництва та людей на реальній площі. На появу віртуальної фірми більшою мірою вплинули такі тенденції розвитку сучасних ринків, як підвищення важливості стійких відносин зі споживачами (індивідуальними замовниками), поглиблення зв'язків грошового капіталу з інноваціями, глобалізація технологічних, економічних, організаційних відносин. Часто віртуальну фірму розглядають як ланку *Internet-економіки*. Під нею розуміють спосіб господарської діяльності, при якому будь-яка компанія або індивід у будь-якій точці економічної системи можуть контактувати між собою з мінімальними витратами на основі спільного використання інформаційних ресурсів з метою задоволення своїх потреб. З точки зору технологічного підходу віртуальна фірма надає користувачам доступ до необхідних ресурсів, а мережа забезпечує канал з'єднання та відведення необхідної смуги пропускання. Віртуальна фірма створюється шляхом об'єднання необхідних технологічних ресурсів та суб'єктів на основі використання комп'ютерної мережі. Саме віртуальна фірма забезпечує формування гнучкої та динамічної організаційної системи, що більше пристосована до змін в сучасних умовах.

© Гриценко О. А., 2013

Основним ресурсом віртуальної фірми є інформація, якість котрої визначається наявністю таких властивостей, як *достовірність* (відповідність реальній дійсності у певний проміжок часу), *актуальність* (отримання в необхідний час), *повнота* (достатність для ухвалення рішення), *зрозумілість* (правильна інтерпретація для тих, хто нею користується), *доступність* (можливість отримання інформації з мінімальними витратами часу), *перевірюваність* (надання джерел її отримання). У загальному визначенні інформація повинна бути *транспарентною.* Транспарентність не суперечить наявності таємниці та секретності, забезпечення яких потребує значних витрат. Використання інформації як особливого ресурсу передбачає посилення ролі та значення довіри, яка перетворюється на базисну цінність комунікаційних взаємовідносин. *Довіра* як інститут спілкування на основі очікування та передбачуваності поведінки інших суб'єктів існує в персоніфікованому (довіра до певних індивідів) та інституціональному (довіра до певних інституцій, організацій, сайтів) вигляді. Посилення ролі довіри у віртуальній фірмі багато в чому спричинено деперсоналізацією та анонімністю комп'ютерного спілкування.

Віртуальні фірми здійснюють свою діяльність у сферах логістики, торгівлі, матеріально-технічного забезпечення, конструювання кінцевих продуктів, маркетингу, on-line — освіти, банкінгу (дистанційне банківське обслуговування) та ін. Основними характеристиками організації віртуальної форми є: відсутність закріпленого місця розташування фірми, наявність відкритої розподіленої структури, де пріоритет надається горизонтальним зв'язкам; гнучкість в ухваленні рішень (відносно використання необхідних ресурсів, персоналу, готової продукції), автономність і вузька спеціалізація членів мережі; високий статус інформаційних і кадрових засобів інтеграції.

Порівняно зі звичайною формою віртуальна форма організації має певні переваги: можливість використовувати найкращі ресурси, знання і здібності з меншими сукупними витратами; швидкість виконання замовлення; більш гнучка адаптація до змін елементів зовнішнього середовища; можливість знизити бар'єри виходу на нові ринки. Це значно збільшує ефективність віртуальної форми використання і надає їй суттєві конкурентні переваги.

Поряд з безумовними перевагами віртуальні фірми мають деякі недоліки: надмірну економічну залежність від партнерів, що пов'язано з вузькою спеціалізацією членів мережі; складність контролю за строком виконання замовлень; відсутність соціальної та матеріальної підтримки партнерів через відмову від класичних довгострокових договірних форм і звичайних трудових відносин; небезпечність ускладнення відносин між різними членами фірми; нечіткість щодо членства в ній; відкритість мереж; динаміку самоорганізації; невизначеність у плануванні діяльності для членів віртуальної фірми.

Планування, організація та координація діяльності віртуальних фірм змінюють управлінські підходи, що потребує особливого менеджменту. Основним об'єктом менеджменту стає *компетенція* учасників єдиного процесу, тобто управління особистими здібностями фахівців, виявлення їх професійних можливостей і надання їм чітко визначених зобов'язань та вимог. Окремим завданням менеджера стають пошук, відбір професіоналів для виконання запланованого проекту.

Суб'єктами віртуальної фірми виступають *фрілансери.* Останні можуть бути як підприємцями, так і найманими працівниками. Найманий фрілансер — це людина, яка виконує роботу без укладання довгострокової угоди у роботодавцем. Найпоширенішими видами віртуальних послуг фрілансерів в сучасних умовах є програмування, обслуговування комп'ютерів та мережі; керівництво проектами, створення Інтернет-реклами та просування сайтів; робота з графікою, ілюстраціями, копірайтинг, редагування текстів, перекладання з іноземних мов, журналістика.

Становлення віртуальної фірми ставить перед правовою наукою та практикою певні завдання, основний зміст яких пов'язаний із визначенням законодавчонормативного середовища їх функціонування. Перша проблема виникає у зв'язку із необхідністю визначення правового статусу віртуальної фірми як суб'єкта оподаткування. Друга проблема пов'язана із правовим оформлення трудових відносин між фрілансерами, з тим аби запобігти опортуністичній поведінці працівника (несвоєчасне виконання робіт, їх низька якість) і забезпечити їх захист від неправових дій роботодавця, можливість страхування на випадок втрати роботи та отримання пенсійного забезпечення.

Особливості діяльності фахівців в сфері ІТ-технологій змінюють ознаки ринку їх праці, надають йому специфічних рис.

7.4. ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ПРАЦІ ІТ-СПЕЦІАЛІСТІВ В УКРАЇНІ

***Т. М. Камінська**, доктор економічних наук, професор*

Ринок праці ІТ-спеціалістів (водночас найбільший сегмент ринку електронних фрілансерів) є факторним відносно ринку ІКТ. Попит на них похідний від попиту на програмне забезпечення, інформацію, специфічні знання та інші нематеріальні продукти. Оскільки їх можна виробляти і нагромаджувати безмежно, попит на працю ІТ-спеціалістів у світовій економіці є вищим, ніж на традиційному ринку. Він має тенденцію до зростання, особливо на веб-

© Камінська Т. М., 2013

розробників, веб-дизайнерів, спеціалістів з інтернет-маркетингу, експертів з побудови ІТ-інфраструктури, системних архітекторів. Навіть у США десятки тисяч вакансій залишаються незаповненими, найбільше потерпають такі компанії, як IBM, Intel, Microsoft, Oracle та Qualcomm. Для України ефективний ІТ-ринок — це дуже серйозний виклик: наша економіка потребує докорінних структурних змін виробництва та експорту, подолання залежності від сировинних галузей, розвитку інновацій.

Економічні відносини на ринку ІТ-спеціалістів часто набувають віртуального характеру, оскільки пошук місця роботи здійснюється в соціальних мережах та професійних спільнотах незалежно від країни проживання. Переважають роботи, які проводяться на відстані, за нерегламентованим графіком і в умовах відсутності безпосереднього спостереження за працівником. Крім традиційних суб'єктів ринку праці — найманих працівників, роботодавців та держави, вагому роль в індустрії програмної продукції відіграють замовники. Зазвичай це великі фірми, які розташовані за межами місця проживання фахівців, нерідко — за кордоном. Саме вони володіють значними фінансовими ресурсами і пропонують через роботодавців систему *аутсорсингу* (англ. — *outsourcing*), за якої сторонні ІТ-спеціалісти отримують завдання на умовах субпідряду (іноді вони контактують безпосередньо із замовниками). Безпосереднє наймання виконавців інтелектуальної праці на вітчизняному ринку здійснює компанія роботодавця, яка несе відповідальність за їх роботу відповідно до контракту та національного законодавства, а іноді виступає також експертом.

Аутсорсинг робіт зі створення та супроводу програмних продуктів скорочує виробничі витрати з утримання ІТ-підрозділів у великих компаніях. Вартість інтелектуальної праці в постіндустріальній економіці значно вища, ніж в інших економіках. Наприклад, за даними міністерства праці Великої Британії, середня заробітна плата розробника програмного забезпечення складає щороку майже 57 тис. доларів. В Україні ця цифра дорівнює 20-30 тис. доларів, а якість виконання складних проектів висока. Існує також регіональна різниця в оплаті праці у межах національних ринків. Передавання супутніх ІТ-процесів фірми-замовника стороннім фірмам за кордон, тобто *офшорне програмування,* або в інші регіони країни забезпечує їй концентрацію зусиль на основному бізнесі, доступ до унікальних фахівців з меншою оплатою праці, підвищення конкурентних переваг. Сторонні структури зазвичай скорочують в умовах кризи та зростання безробіття.

Для виконавців замовлень (ІТ-спеціалістів та їх роботодавців) переваги теж існують. Вони отримують завдання, досвід і дохід: наприклад, українцями у 2012 р. виконано у цілому робіт на міжнародному ринку ІТ на суму майже 32 млн доларів. Портфель замовлень з-за кордону доповнюється вдома,

що забезпечує ІТ-спеціалістам диверсифікацію праці та стабільність на ринку. В Україні спостерігаються обидві тенденції — зростання експортерів послуг та поширення ІТ-ринку в регіони. За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформації (НКРЗІ), за кількістю сертифікованих ІТ-спеціалістів Україна посідає четверте місце у світі. Проте внутрішній попит на працю програмістів менший, ніж попит з боку компаній з розвинених країн. Якщо останнім часом щорічне зростання ІТ-продукту на внутрішньому ринку в середньому становить 10-20 %, то сегмента аутсорсингу — майже 40 %, а частка останнього в 2012 р. досягла 80 % у загальному обсязі доходу від ІТ-продукту. Відставання внутрішнього попиту пояснюється низькою платоспроможністю підприємств України і переважанням застарілих виробничих технологій. Крім того, ІТ-спеціалісти воліють скоріше працювати на великі іноземні компанії, ніж створювати венчурний бізнес в Україні і реалізовувати свої ідеї. Бракує досвіду і знань, в країні слабко розвинена інфраструктура ІТ-ринку, майже відсутні інкубатори, які займаються навчанням юної команди, підживлюють її матеріально, набуваючи натомість частку в компанії. Венчурні фонди та приватні інвестори в Україні рідко готові допомагати молодим і спонсорувати їх безоплатно. У національних інтересах це має стати прерогативою державних програм, але поки що цього немає, зате є зайвий прес на підприємців.

Віртуальні фірми та аутсорсинг знімають деякі ризики асиметрії інформації для працівників, притаманні традиційному ринку. Уможливлюється *залучення різних фахівців* для виконання одного проекту, з'являються нові професії. Знижуються трансакційні витрати укладення трудового контракту, де умови наймання працівника докладно регламентовано: на ІТ-ринку взагалі поширені договори підряду та субпідряду, переважає гнучкий графік робіт. Замовникам майже нецікаві загальноприйняті сигнали (попередня інформація) про якість освіти, кваліфікацію, трудовий стаж інтелектуальних працівників. Ніхто їх спеціально не контролює (хоча в Інтернеті видно, коли почав і закінчив свою працю виконувач контракту). Значення має тільки результат — якісний кінцевий програмний продукт.

Більш уразливими є позиції замовників і роботодавців. На традиційному ринку саме вони володіють ресурсами та диктують умови купівлі-продажу робочої сили. Але вони не можуть привласнити унікальні інтелектуальні ресурси, які насправді належать фахівцям з ІТ-технологій, і потрапляють у деяку залежність від них. Зростають ризики шантажу, невиконання конфіденційних угод і витоку інформації. До того ж в Україні аутсорсингова ІТ-компанія може миттєво збанкротувати чи постраждати від рейдерства, що породжує проблеми для замовника стосовно пошуку іншої сторонньої фірми і передавання їй необхідних функцій. Український ринок молодий, крім того,

працює під впливом тіньової економіки, і йому притаманні піратство, хакерство та злочинні посягання на електронні мережі і бази даних.

ІТ-спеціалісти та їх творча діяльність потребують ефективної підтримки держави. В Україні на період з 1 січня 2013 р. по 11 січня 2023 р. скасовується ПДВ для операцій з постачання готових програмних продуктів та застосовується ставка податку на прибуток фірм у розмірі лише 5 %. Для цього вони мають бути включеними до Реєстру суб'єктів індустрії програмної продукції, які враховують особливості оподаткування. Це нововедення, за інших рівних умов, сприятиме нарощуванню внутрішнього ІТ-ринку України, поповненню державного бюджету, зростанню зайнятості високооплачуваної молоді. Однак існують ризики ускладнення бухгалтерського та податкового обліку для пільговиків, коли зростаючі витрати можуть перевищити переваги від нових умов оподаткування. Серед науковців та підприємців активно дискутується питання про доповнення нових пільг іншими — зниженням єдиного соціального внеску та податку на фізичних осіб.

Нині в Україні є також великий попит на менеджерів середньої та вищої ланок вітчизняних ІТ-компаній, адекватних за кваліфікацією менеджерам великих західних корпорацій. За даними Асоціації «Інформаційні технології України» їх дефіцит становить майже 3000 спеціалістів. Крім того, незважаючи на щорічний випуск майже 16 тис. фахівців ІТ-ринку (за даними НКРЗІ), викладацьких кадрів і сучасних методик їх підготування не вистачає. Залишаються відкритими питання про якісне викладання іноземних мов у вишах, зростання тиску на ІТ-ринок з боку бюрократії (хоча і слабшого, ніж в інших сферах господарювання). Ринок ІТ- спеціалістів має відігравати пріоритетну роль у становленні нематеріальної економіки в Україні та протидії еміграції інтелектуальної молоді.

Тема 8
УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ

8.1. НОВА ФІРМА. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЇ

О. В. Овсієнко, *кандидат економічних наук, доцент*

Технологічні та соціально-економічні трансформації, якими супроводжується становлення нового, притаманного нематеріальній економіці способу виробництва, викликають появу абсолютно нових типів суспільної координації, а отже, спричиняють значні зімни й у способах організації господарської діяльності. До них, зокрема, належить і поширення феномену «нової фірми», принципи побудови якої суттєво відрізняються від фірм традиційного типу. Серед найбільш вагомих чинників, що спричинили виникнення «нової фірми», доцільно виділити такі:

– *перетворення знань та інформації, творчих здібностей людини, її здатності створювати та використовувати інтелектуальні продукти на основні чинників суспільного виробництва*. Мотивація працівника у нематеріальній економіці значно розширюється: його цікавить не тільки розмір матеріальної винагороди, а й наявність інституціонально закріплених можливостей як опановувати, творчо використовувати та генерувати нові знання, так і користуватися інтелектуальним капіталом фірми — брати участь у внутрішньофірмовому трансфері знань, корпоративному навчанні. У свою чергу роботодавець теж зацікавлений в удосконаленні інтелектуальних навичок працюючих, які стають для нього джерелом додаткового доходу. Це змушує роботодавців налагоджувати тісні партнерські стосунки з найманими працівниками, враховувати більш складну ієрархію їх нових потреб;

– *вирівнювання балансу економічної влади між найманою працею і капіталом*. Економічною основою нематеріальної економіки виступає власність на інформацію та знання. Невіддільність такої власності від людини означає, що значна частка кваліфікованих працівників стає співвласниками як інтелектуального капіталу фірми, так і частини створеного продукту. За

© Овсієнко О. В., 2013

таких умов значно розширюються можливості впливу працівників на процеси розподілу. Володіючи невідчуженими унікальними здібностями, що є головним джерелом доходів фірми, вони претендують не тільки на оплату результатів праці та повну компенсацію вартості робочої сили, а й на частку додаткового доходу. Тому для фірм, які діють у нематеріальній економіці, важливим стає пошук нетрадиційних форм стимулювання персоналу: укладання угод про розподіл частини прибутків; безоплатне передавання акцій, пайова участь; накопичення коштів на спеціальних рахунках; формування «компенсаційного пакету» з винагород, що не належать до фонду оплати праці (дивіденди, проценти, позики на поліпшення житлових умов, виплати з прибутку тощо) [23, с. 3; 25, с. 25-29];

– *унеможливлення традиційних форм примушування до праці.* Працівник, зайнятий у нематеріальні економіці, особисто та економічно убезпечений. По-перше, ринкова вартість сучасної фірми залежить від інтелектуального капіталу співробітників. По-друге, значними є трансакційні витрати на пошук нових працівників, здатних виконувати специфічні для фірми завдання [24, с. 223], а також складність трансферу неформалізованих знань усередині фірми. По-третє, розширення можливостей задоволення матеріальних потреб, зумовлене збільшенням обсягів виробництва, знижує їх порівняну значущість. На перший план висуваються нематеріальні потреби у самореалізації, розширенні свободи вибору, втілення яких неможливе в умовах економічного примушування. За таких умов роботодавець змушений ставитися до працівників як до партнерів. Форми реалізації економічного або соціально-трудового партнерства різноманітні: децентралізація управління, заміна жорсткої ієрархії гнучкими формами організації бізнесу, дефрагментація виробництва, поширення дистанційних трудових відносин, партисипатія;

– *зміна способу взаємодії у системі «індивід — група — суспільство»* з конкурентного, антагоністичного на партнерський, кооперативний, солідарний [1, с. 18]. Формується новий тип корпоративної культури — організації, що навчається, в якій полегшується трансфер індивідуального та колективного знання. З'являється потреба у розбудові корпоративної культури на засадах економічного партнерства. Мотивуючим чинником знов виступає наявність інституційних умов, що забезпечують реалізацію партнерських відносин, а саме: широке залучення працівників до управління, партисипатія; можливість брати участь у внутрішньофірмовому трансфері знань, корпоративній освіті; участь у формуванні соціальних, інституційних обмежень діяльності фірми [18, с. 96–97].

Саме з дією цих чинників пов'язані зміни в організації господарської діяльності у нематеріальній економіці (рис. 8.1).

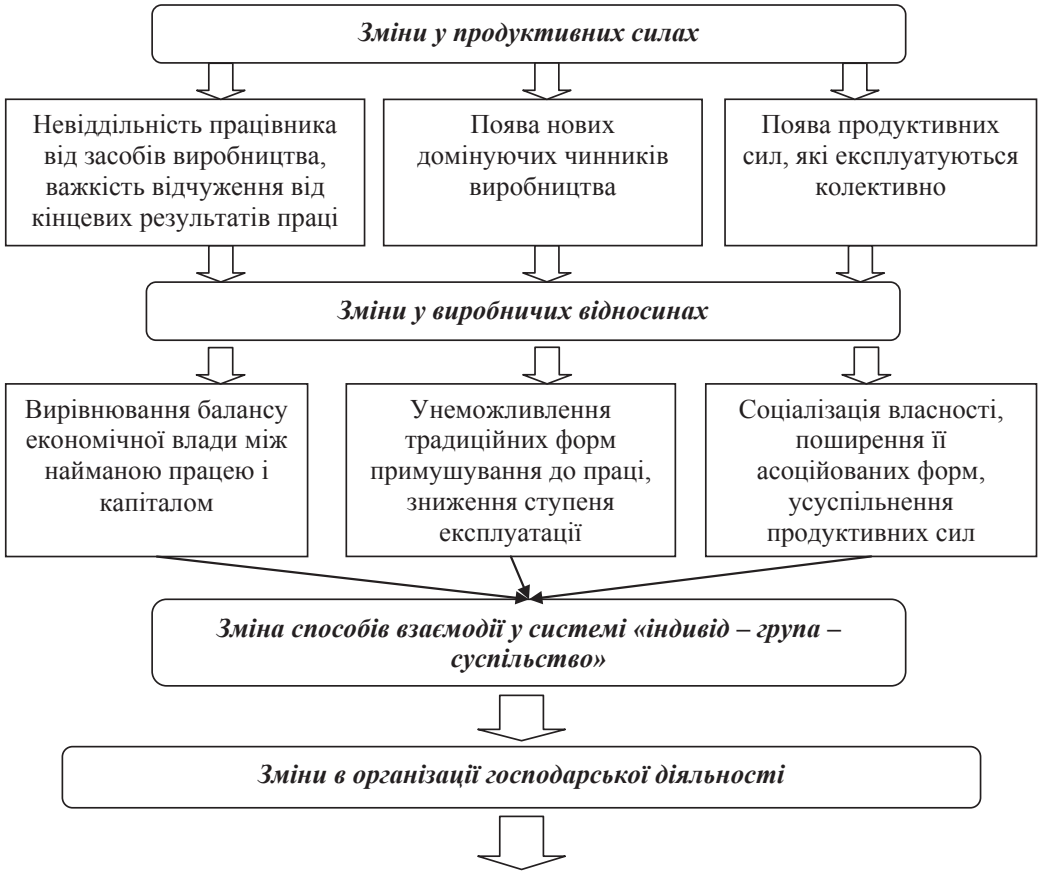


Рис. 8.1. Зміни в організації
господарської діяльності у нематеріальній економіці

Способом втілення відповідних змін стає поява «нової фірми», організаційні особливості якої дозволяють якнайповніше створювати та використовувати наявний інтелектуальний потенціал. Такі фірми дедалі частіше виникають у секторі надання складних інтелектуальних послуг — консалтингових, інжинірингових, фінансово-інвестиційних, освітніх, маркетингових. Вони поширені і в ІТ-секторі, електронній комерції тощо. Активи «нових фірм» переважно є нематеріальними.

В економічній літературі існують різні підходи до тлумачення поняття «нова фірма» (табл. 8.1). Проте, попри деякі відмінності між ними, можна виділити деякі спільні риси «нової фірми», а саме:

− конкурентними перевагами та запорукою успішного функціонування є наявність працівників, які виступають носіями інтелектуального капіталу, здатні створювати нові продукти та технології;

− основним принципом побудови є гнучка організаційна структура та партнерські відносини усередині організації, що створює умови для більш повної реалізації творчих здібностей та відповідно полегшує процес створення, нагромадження та передавання знань усередині організації [1, с. 174];

− поєднання економічної та неекономічної мотивацій у діяльності організації, участь у розбудові нових типів суспільної взаємодії.

Однак, незважаючи на те що «нова фірма» добре пристосована до роботи у нематеріальній економіці, особливості її організаційної побудови спричиняють загострення численних соціально-економічних суперечностей. По-перше, високий ступінь унікальності та специфічності людських ресурсів посилює залежність фірми від працівників — носіїв інтелектуальних ресурсів [25, с. 180–181]. За таких умов різко зростають трансакційні витрати на залучення працівників через зовнішній ринок праці. По-друге, користуючись інтелектуальним капіталом організації, навчаючись за її рахунок, працівник нагромаджує і особистий інтелектуальний капітал, тому виникає необхідність «закріпити» його у фірмі. Зазвичай це пов'язано з додатковими витратами, які не завжди призводять до бажаного результату [1, с. 223]. По-третє, у деяких випадках фірми схильні компенсувати зниження якості праці однієї професійної групи додатковим навантаженням на інші, а не підвищенням витрат на навчання [6, с. 19]. По-четверте, невідчуженість інтелектуальних надбань фірми від працівників загострює проблему обмеження витоків комерційної інформації, ускладнює охорону комерційної таємниці.

Таблиця 8.1

Узагальнення характеристик «нової фірми» у нематеріальній економіці (за джерелами [7; 11; 13; 14; 17; 20])

Концепція «нової фірми»	Автор концепції	Характеристика фірми
1	2	3
«Адаптивна корпорація»	Е. Тоффлер	Формалізована бюрократична організаційна структура фірми, побудована на принципах ієрархії, замінюється адхократією — структурою холдингового типу, яка координує взаємодію численних тимчасових робочих груп, що виникають та переривають свою діяльність відповідно до змін у зовнішньому середовищі фірми. Зміна вимог до працівників: замість працівників, орієнтованих на механічне виконання розпоряджень керівництва, фірми шукають працівників, здатних ухвалювати складні оціночні рішення та працювати у колективі, що постійно змінюється. Передавання влади з центру на місця, розпорошення влади, а не концентрація. Поява нових критеріїв оцінювання праці, які поряд з економічними аспектами враховують психологічні, соціальні, естетичні аспекти праці. Орієнтованість на вирішення не тільки економічних, а і соціальних завдань, перетворення фірм на «багатоцільові» організації, які ефективно взаємодіють з соціальним та екологічним оточенням. Орієнтація на створення та надання індивідуалізованих (а не масових і стандартних) товарів та послуг. Існування численних модульних, таких, що самодисциплінуються, одиниць — спеціальних груп, проблемних команд, цільових комітетів та інших об'єднань спеціального або тимчасового призначення.
«Креативна корпорація»	В. Іноземцев	Організовані з мінімальними інвестиціями, головним їх надбанням є інтелект та таланти засновників. Розвиток здійснюється на основі партнерства творчих особистостей, внутрішньої погодженості орієнтирів та прагнень працівників, мотиви діяльності яких виявляються більш значущими, ніж стимули. Діяльність фірми виходить за рамки економічної доцільності: домінує прагнення реалізувати творчій потенціал — розробити та організувати виробництво принципово нової послуги, продукції, інформації та знання; прагнення самореалізації. Фірми виникають навкруги творчої особистості, що гарантує стійкість та процвітання фірми. Успіх власників фірми зумовлений не контролем над більшою частиною капіталу, а використанням бізнесу як знаряддя творчої реалізації. Фірми не пристосовуються до існуючої кон'юнктури, а формують її. Їх продукцію зазвичай становлять знаннєві товари та послуги, фірми зберігають вузьку спеціалізацію. Деякі працівники персоніфікують певні елементи виробничого процесу, тому не існує перешкод для виділення (або відділення) у фірмі нових структурних самостійних елементів.

Закінчення табл. 8.1

«Організація, що навчається»	К. Аргіріс Т. Базан Д. Гарвін О. Марченко М. Рубінштейн М. Румізен П. Сенге А. Фістенберг Р. Хант Д. Шен	Висока питома вага специфічних та інтерспецифічних інтелектуальних ресурсів, до яких належать інтелектуальні нематеріальні активи, особисті інтелектуальні ресурси працівників (їх знання, вміння, досвід, репутація), накопичені фірмою об'єктивовані знання, які виступають головним чинником, що забезпечує конкурентні переваги бізнесу. Організація: розпоряджається розвиненою фізично та інтелектуально робочою силою; навчає мисленню і підвищує якість навчання; допомагає кожному оцінити і використати на практиці всі прийоми мислення; озброює людей необхідним інструментарієм для розв'язання проблем; формує лідерів, які свідомо виділяють час на активне мислення. Забезпечує можливості постійного навчання, у тому числі сумісного навчання співробітників, можливостей досягнення через це результатів, яких прагнуть співробітники.

Усе це спричиняє необхідність управління інтелектуальним потенціалом «нової фірми», визначення особливостей планування, організації, мотивації і контролю формування, руху, накопичення і реалізації інтелектуального капіталу.

8.2. УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ: ЗМІСТ ТА ФУНКЦІЇ

О. В. Овсієнко, *кандидат економічних наук, доцент*

Економічний успіх фірми на ринку, ступінь її конкурентоспроможності у сучасній економіці спричинені здатністю до інноваційної діяльності, можливостями створювати та розробляти нову продукцію, яка б задовольняла глибоко індивідуалізовані потреби споживачів. Тому для ефективної роботи фірмі необхідний певний запас знань, які акумулюються та застосовуються на різних рівнях — рівні окремого працівника, рівні колективу/підрозділу/групи/команди, а також організації у цілому. Разом з тим завданням менеджменту фірми є не просто нагромадження знань, а їх перетворення на інтелектуальний капітал, отримання комерційного ефекту.

© Овсієнко О. В., 2013

У сучасній практиці господарювання широко використовуються різні елементи управління інтелектуальним капіталом: навчання персоналу, формування клієнтських та кадрових баз даних, запровадження автоматизованих систем управління тощо. Однак для фірми, яка працює в умовах «нової економіки», цього виявляється замало. Виникає потреба у налагодженні системи самонавчання працівників, регулярному внутрішньому обміну знаннями, створенні, розвитку, зберіганні, поширенні та застосуванні знань. Тому метою управління інтелектуальним капіталом можна вважати створення організації, що навчається, — такої структурної господарської одиниці, яка здатна постійно створювати нові знання, забезпечувати їх перетворення на інтелектуальний капітал і завдяки цьому генерувати імпульси саморозвитку, постійно оновлюватися.

Етапи управління інтелектуальним капіталом:

– *оцінювання стану та рівня розвитку наявного інтелектуального капіталу з позицій досягнення стратегічної мети фірми*. Напрямки оцінювання інтелектуального капіталу різноманітні: безпосереднє грошове оцінювання різних складових інтелектуального капіталу; оцінювання ринкової капіталізації фірми; оцінювання рентабельності інтелектуальних активів; оцінювання індексів та індикаторів, які впливають на величину інтелектуального капіталу. Бажаним є порівняння отриманих результатів з показниками діяльності конкурентів;

– *виявлення відхилень наявного інтелектуального капіталу від бажаного рівня та встановлення їх причин*. Причини відхилень можуть бути як зовнішніми так і внутрішніми. Зовнішні причини зумовлені чинниками, безпосередньо не пов'язаними з діяльністю фірми. До них відносять: вади у національній освітній системі (неможливість забезпечити підготування кваліфікованих кадрів або необхідної кількості фахівців певної спеціалізації); низький рівень оплати праці, що сприяє посиленню імміграційних процесів; слабкість національної інноваційної системи; недостатній правовий захист інтелектуальної власності. На відміну від зовнішніх чинників, внутрішні є результатом діяльності фірми, а тому легше піддаються корекції;

– *розроблення стратегії використання інтелектуального капіталу, яка передбачає реалізацію програм коригування відхилень, визначення напрямків подальшого використання інтелектуальних активів*. На цьому етапі здійснюються заходи щодо підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу, його подальшого нагромадження.

Основні складові управління інтелектуальним капіталом наведено у табл. 8.2.

Таблиця 8.2

Складові управління інтелектуальним капіталом (складено за джерелами [1; 12; 8; 11; 13; 14; 19; 24; 25])

Складова управління інтелектуальним капіталом	**Напрямки реалізації**	**Особливості застосування**
1	2	3
Залучення необхідних інтелектуальних ресурсів	Організація внутрішньофірмового ринку праці	Організація внутрішнього ринку праці дозволяє зекономити на витратах на навчання та перепідготування працівників, їх адаптацію до фірмової технології; зменшити трансакційні витрати, пов'язані з укладанням угод на ринку праці (пошук працівників необхідної кваліфікації, їх подальша перевірка тощо); досягнути стабільності та зменшити конфліктність у колективі. Проте внутрішньофірмовий ринок праці не завжди здатний впоратися із залученням фахівців необхідної кваліфікації. Залучення інтелектуальних трудових ресурсів через зовнішній ринок праці пов'язане зі значними трансакційними витратами.
	Використання зовнішнього ринку праці	
Створення активів знань	Корпоративна освіта та самоосвіта	Під час корпоративного навчання формується специфічна робоча сила, яка може бути реалізованою переважно у межах конкретної фірми та її технологічної спеціалізації або навіть як інтерспецифічний кадровий ресурс, який може бути використаний лише усередині даної фірми. Однак для фірми існує пряма загроза втратити очікувані доходи від капіталовкладень у корпоративну освіту в разі звільнення працівників.
	Бізнес-консалтинг	Залучення зовнішніх професійних консультантів та подальше перероблення ними фірмово-специфічної інформації про діяльність фірми є ефективним засобом нагромадження знань, але це пов'язане зі значними ризиками (розголошення комерційної таємниці, великі трансакційні витрати на пошук кваліфікованих консультантів, отримання квазіконсалтингових послуг).

Закінчення табл. 8.2

1	2	3
Закріплення на фірмі специфічних інтелектуальних ресурсів	Забезпечення гідного рівня оплати праці. Інвестиції у людський капітал	Зміщення акцентів з підтримки внутрішнього балансу окладів усередині організації на підтримку зовнішньої конкурентоспроможності зарплати на зовнішньому, у тому числі міжнародному ринку праці. Витрати на додаткове навчання робочої сили. Формування корпоративної культури, яка створює умови для реалізації творчого потенціалу на засадах креативності, відкритості, бажання співпраці і обміну знаннями, що полегшує процес самонавчання. Надання соціальних гарантій — капіталовкладення у створення соціальної інфраструктури, що забезпечує високий рівень якості життя (житло, відпочинок, медичне обслуговування)
Формування організаційного капіталу	Створення внутрішньої мережі робочих та проектних команд	Зростаюча кількість підприємств створює сплюснуті (мережеві) структури, в яких працівники, функціонуючі в колективах завдань, можуть обмінюватися своїми знаннями і доходити при цьому до нових задумів, а також передавати їх керівництву. Широко застосовуваними в практиці організаційними формами взаємного обміну знаннями є: система наставництва; спільноти обміну знаннями або спільноти практиків, до складу яких входять фахівці з різних підрозділів організації. Особливу проблему при цьому становить визначення індивідуального внеску співробітника у результати роботи команди.
	Створення мережі передавання знань	
Формування міжфірмових зв'язків, що спираються на знання	Участь у національній інноваційній системі	Організація співпраці з навчальними та науковими закладами, участь фахівців у семінарах, конференціях, симпозіумах. Підтримання зв'язків з громадськістю щодо участі організації у реалізації суспільно важливих проектів.

Зазначимо, що управління інтелектуальним капіталом передбачає у тому числі як значні витрати на інвестиції в людський капітал фірми, так і витрати на дослідження і розробки. Оскільки людський капітал є невідчужуваним від

свого носія, капіталовкладення у людський капітал пов'язані зі значними ризиками. Так, фірма, здійснивши інвестиції у корпоративну освіту, соціальну інфраструктуру тощо, має бути впевнена в їх окупності. Тому важливим моментом є інституціоналізація подібних витрат у системі договорів та угод. Наприклад, якщо працівник, на професійне підготування якого були витрачені значні ресурси, звільняється до завершення строку дії контракту, доцільним є укладання угоди про розподіл доходу від капіталовкладень в його освіту. Якщо ж працівник підвищує кваліфікацію за власний рахунок, він може претендувати на додаткову трудову винагороду.

Крім того, значні ризики виникають під час організації мережі передавання знань через розголошення комерційної таємниці, свідому або несвідому інформації, носіями якої є працюючі. Зменшення таких ризиків можливе лише за умов розбудови дієвої системи захисту прав інтелектуальної власності.

Управління інтелектуальним капіталом не слід розглядати як окремий функціональний напрямок менеджменту. Навпаки, його слід сприймати як такий, що стосується усіх напрямів діяльності організації, адже генераторами знань виступають не тільки працівники, а й цілі підрозділи, а також вся фірма у цілому. Інтелектуальний капітал за цих умов стає результатом індивідуального, колективного, організаційного навчання та самонавчання.

8.3. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ТА РИЗИКАМИ, ПОВ'ЯЗАНИМИ З ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ

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

Процеси створення, підтримання та нарощування інтелектуального капіталу організації можуть фінансуватися за рахунок власних, залучених та позичкових коштів. До власних джерел належать внески засновників, реінвестований прибуток, амортизаційні відрахування, кошти, отримані від інших підрозділів підприємства. Залучені кошти — це ті, що отримані від продажу акцій та в результаті добровільних внесків економічних суб'єктів, здійснених на безповоротній основі. До складу позичкових входять кредитні кошти та кошти, отримані шляхом випуску облігацій та інших боргових цінних паперів [5, с. 92, 93].

Важливу роль у фінансуванні інноваційних проектів часто відіграють бюджетні інвестиційні асигнування — державні кошти, спрямовані на фінан-

© Чуприна О. О., 2013

сування важливих для країни об'єктів, що можуть бути виділені з бюджету будь-якого рівня. Необхідність державної допомоги у фінансуванні проектів зі створення, оновлення або збільшення інтелектуального капіталу пояснюється, зокрема, такими причинами [21, с. 212, 213]:

− приватний бізнес рідко витрачає кошти на здійснення фундаментальних досліджень через їх значну тривалість та непередбачуваність результатів;

− приватний сектор часто не має достатніх коштів для проведення масштабних наукових досліджень;

− існують сфери, де держава несе особливу суспільну відповідальність або де переважає державна форма власності, зокрема, йдеться про медицину, освіту, енергозбереження, природоохоронну, військову, аерокосмічну діяльність тощо.

Крім прямого фінансування, держава може застосовувати методи непрямого фінансування, зокрема, йдеться про спрощення процесів реєстрації економічних суб'єктів, що здійснюють інвестиції в інтелектуальний капітал, надання їм пільг при кредитуванні або оподаткуванні, спрощення процедур, пов'язаних із захистом їх прав на об'єкти інтелектуальної власності, надання безкоштовних консультацій з економічних та правових питань, подальше розширення та вдосконалення інноваційної інфраструктури тощо.

Важливо розрізняти *інвестиції в інтелектуальний капітал* (його створення або нарощування відбувається на самому підприємстві) та *інвестування інтелектуального капіталу* (відбувається залучення інтелектуального капіталу, попередньо створеного за межами підприємства) [15, с. 75].

Фінансування будь-якого проекту завжди пов'язане з великою кількістю ризиків, серед яких основними є [21, с. 220]:

− ризик змін у господарському та податковому законодавстві;

− ризик змін економічної ситуації в країні (економічна криза, інфляція, безробіття, зміна доходів населення, коливання валютних курсів тощо);

− ризик зміни умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності;

− ризик зміни соціально-політичної ситуації в країні;

− ризик настання несприятливих природно-кліматичних явищ;

− ризики, пов'язані з недостатньою якістю інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства;

− ризики, пов'язані з невиконанням або неналежним виконанням своїх обов'язків з боку контрагентів: постачальників, посередників, споживачів, фінансових організацій та ін.;

− виробничо-технологічні ризики, пов'язані з можливістю аварій, простоїв, виробничого браку тощо.

Однак інвестиції в інтелектуальний капітал супроводжуються додатковими ризиками, які породжені сутнісними характеристиками останнього:

– результати наукових досліджень є непередбачуваними: значні капіталовкладення не є гарантією збільшення інтелектуального капіталу підприємства;

– знання та інформація є особливим об'єктом власності: аби мати можливість отримувати від них ефект, важливо не просто їх отримати, слід зробити це першим, до того ж вчасно захистити свої права власності; тобто існує ризик того, що хтось зробить це раніше, і витрати підприємства не принесуть бажаних результатів;

– носієм знань є людина, а людина як така не може бути об'єктом власності, її дії не можна повністю контролювати. Тому захист прав власності на складові інтелектуального капіталу є особливо складною справою, що супроводжується ризиком або повної їх втрати (звільнення кваліфікованого працівника), або втрати монопольного права їх використання (розголошення певної інформації). До того ж, втрата фахівців на фазі теоретичних або прикладних досліджень може поставити проект під загрозу закриття і стати причиною збитків в обсязі всіх попередніх капіталовкладень;

– знання та інформація зазвичай швидко застарівають, знецінюються, що породжує ризик недоотримання очікуваного прибутку через недостатній строк їх використання;

– існує також ризик того, що інші суб'єкти господарювання, застосовуючи методи нечесної конкуренції, використають інтелектуальний капітал підприємства на власну користь, зменшуючи вигоди від останнього для його власника.

Важливо зауважити, що ризик несе в собі не тільки негативні наслідки; деякі зміни можуть спричинити додаткові вигоди. Так, можливі «прориви» в дослідженнях, тоді навіть незначні капіталовкладення призводять до можливості отримувати надприбутки протягом тривалого проміжку часу. Однак все ж таки, коли говорять про ризики, найчастіше йдеться про можливі збитки або недоотримані прибутки.

Управління ризиками являє собою сукупність дій з ідентифікації та аналізування ризиків, а також ухвалення рішень, спрямованих на мінімізацію негативних і максимізацію позитивних наслідків ризикових ситуацій [21, с. 223].

До основних методів реагування на ризики відносять [21, с. 234, 235]: ухилення від ризику, передавання ризику, зменшення ризику; прийняття (утримання) ризику.

Ухилення використовується за надмірного ризику, якщо негативні наслідки досить суттєві або ймовірність їх появи є високою. Сутність даного методу полягає у відмові від реалізації занадто ризикованих проектів або операцій. Цей метод є вельми поширеним, але завжди його використовувати неможли-

во, особливо у сфері управління інтелектуальним капіталом, для якої характерна особливо висока непередбачуваність результатів діяльності. За невиправданого ухилення від реалізації проекту виникає ризик втрат від нереалізованих можливостей.

Сутність методу *прийняття (утримання) ризику* полягає у тому, що фірма не здійснює жодних дій, аби запобігти можливим збиткам, бере весь ризик на себе. Його використання часто супроводжується локалізацією ризику: фірма створює дочірню компанію, покладає на неї реалізацію ризикового завдання, максимально її підтримує; при цьому відповідальність обмежується лише майном дочірньої компанії. Така схема при управлінні інтелектуальним капіталом досить поширена та часто реалізується шляхом створення венчурних підприємств, що спеціалізуються на створенні та впровадженні інновацій.

Метод *передавання ризику* передбачає перенесення відповідальності за нього на третіх осіб при збереженні рівня ризику. До основних способів передавання ризику належать: укладання контрактів (з працівниками, державними організаціями, покупцями, постачальниками, посередниками та ін.), страхування (має обмежене використання у сфері управління інтелектуальним капіталом з причини високого рівня невизначеності операцій з останнім) та хеджирування (з використанням форвардних, ф'ючерсних операцій, свопів та опціонів; також рідко використовується при операціях з інтелектуальним капіталом).

Методи *зменшення ризику*, спрямовані на зниження розміру збитків або їх ймовірності, широко використовуються в операціях з інтелектуальним капіталом. До основних з цих методів відносять:

− диверсифікацію — здійснюється шляхом розподілення ресурсів між декількома напрямками, для того аби зменшити ймовірність одночасної невдачі та компенсувати збитки від одних проектів за рахунок прибутків від інших;

− лімітування — встановлення меж, максимальних масштабів окремих операцій (наприклад, максимально можливих капіталовкладень у певну розробку, максимальної вартості придбання патенту, максимальної заробітної плати, гарантованої працівнику, тощо);

− самострахування — метод, схожий на страхування, але здійснюється за рахунок власних коштів — страхових (резервних) фондів;

− розподіл (сегрегація) ризику — при цьому ймовірні збитки розподіляються між декількома учасниками так, аби для кожного з них вони були незначними;

− придбання додаткової інформації — спрямоване на зменшення рівня невизначеності, при цьому вигоди від отримання додаткової інформації мають перевищувати необхідні для цього витрати.

У практичній діяльності максимізувати прибутки (мінімізувати збитки) можна лише шляхом комплексного використання зазначених методів реагування на ризикову ситуацію.

8.4. ЧИННИКИ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

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

Ефективне управління — це безперервний процес, який передбачає постійний моніторинг ситуації та ухвалення відповідних рішень, спрямованих на досягнення цілей організації.

Сукупність усіх чинників, що впливають на діяльність підприємства формує середовище фірми. Залежно від можливостей останньої впливати на ці чинники середовище поділяють на зовнішнє і внутрішнє. На ефективність діяльності, пов'язаної з інтелектуальним капіталом, як і на ефективність будь-якої господарської діяльності, впливають:

чинники зовнішнього середовища:

− чинники непрямого впливу — політична ситуація, стан національної економіки, досягнення науково-технічного прогресу, соціально-культурні особливості, демографічна ситуація в країні, вплив з боку іноземних держав та міжнародних інститутів тощо;

− чинники прямого впливу — споживачі, постачальники, конкуренти, податкові органи, органи державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, державні органи із захисту прав інтелектуальної власності, профспілки, місцева громада, податкове та господарське законодавство та ін.;

чинники внутрішнього середовища — стратегія управління, цілі та напрямки діяльності підприємства, асортимент і номенклатура продукції, персонал, техніка та технології, організаційна структура підприємства, методи управління тощо.

Однак при здійсненні діяльності, пов'язаної з широким використанням інтелектуального капіталу, особливу увагу слід приділяти якостям працівників як основним носіям і генераторам знань та інформації. В першу чергу йдеться про вроджені розумові, творчі та комунікативні здібності людини, здатність до навчання, придбані протягом життя теоретичні знання та набутий практичний досвід, креативне мислення; психометричні характеристики (енергія, позитивізм, неконфліктність; уміння застосовувати здобуті знання;

© Чуприна О. О., 2013

передавати накопичений досвід та обмінюватися інформацією з іншими людьми тощо) [2, с. 8, 9]. Визначальну роль відіграє також наявність дієвої системи захисту прав інтелектуальної власності.

Оцінити ефективність інтелектуального капіталу (відповідно до загальних принципів розрахунку показників ефективності) можна шляхом порівняння результатів від його використання та витрат, необхідних на його створення (отримання); в знаменнику може також знаходитися вартість інтелектуального капіталу. Однак методика визначення кожного з цих показників, зважаючи на сутнісні характеристики інтелектуального капіталу, не є очевидною. На сьогодні світовій практиці відомі різні методики їх розрахунку, але жодна з них не є досконалою; загальновизнана методика розрахунку показників ефективності інтелектуального капіталу відсутня.

При визначенні вартості інтелектуального капіталу залежно від особливостей кожної окремої ситуації можна використовувати такі підходи: витратний, доходний та ринковий [22, с. 136].

Відповідно до *доходного підходу* вартість інтелектуального капіталу підприємства дорівнює дисконтованому потоку доходів, які очікують отримати протягом всього періоду використання цього капіталу.

Витратний підхід передбачає, що вартість певного активу дорівнює або сумі витрат, що були здійснені раніше задля його створення чи придбання, або сумі витрат, необхідних на отримання аналогічного активу в сучасних умовах. На жаль, цей метод має дуже обмежене використання щодо оцінювання вартості інтелектуального капіталу. Адже результати витрат в інтелектуальній, науково-дослідницькій сферах як ніде непередбачувані та не мають тісного прямого зв'язку з обсягами капіталовкладень: іноді суттєві витрати залишаються безплідними, а іноді досить незначних зусиль, аби зробити геніальне відкриття, яке дозволить помітно поліпшити позиції організації на ринку та збільшити обсяги отримуваних прибутків.

Ринковий підхід передбачає оцінювання вартості певного активу відповідно до вартості аналогічних активів, що купуються-продаються на ринку (з урахуванням можливих відмінностей). Цей підхід дає досить точні результати, але має обмежене використання. Він може бути застосований тільки для тих складових інтелектуального капіталу, що мають такі аналоги.

На практиці іноді вдаються до поєднання цих підходів. Так, метод надлишкових прибутків розроблений на основі комбінації витратного і доходного підходів та базується на такому положенні: якщо фірма отримує стабільно високі прибутки, вищі за середні у галузі, то це є наслідком застосування її інтелектуального капіталу. Алгоритм розрахунку вартості останнього такий [22, с. 138-140].

1. Розраховується вартість матеріальних активів підприємства $B_{МА}$ як різниця між балансовою вартістю всіх його активів $B_{А}$ та балансовою вартістю нематеріальних активів $B_{НМА}$:

$$B_{МА} = B_{А} — B_{НМА}.$$

2. Розраховується середня для галузі рентабельність матеріальних активів $P_{серМА}$ як виражене у відсотках співвідношення сумарного балансового прибутку $ΣБП$ всіх інших підприємств галузі до сумарної вартості їх матеріальних активів $ΣB_{МА}$:

$$P_{серМА} = (ΣБП / ΣB_{МА}) \times 100\ \%.$$

3. Оцінюється розмір прибутку $П_{МА}$, який має отримати підприємство від свої матеріальних активів:

$$П_{МА} = B_{МА} \times P_{серМА} / 100\ \%.$$

4. Розраховується розмір надлишкового прибутку, який розглядається як результат застосування нематеріальних активів у роботі підприємства $П_{НМА}$:

$$П_{НМА} = БП — П_{МА}.$$

де $БП$ — балансовий прибуток підприємства за період.

5. Загальна вартість нематеріальних активів підприємства $НМА$ вираховується за формулою

$$НМА = (П_{НМА} / К),$$

де $К$ — коефіцієнт капіталізації, розмір якого є оберненою величиною до n — кількості років (зазвичай не більше п'яти), протягом яких планується отримувати надлишковий прибуток від використання певних нематеріальних активів:

$$К = 1 / n.$$

З одного боку, цей метод дає можливість розрахувати не тільки величину нематеріального капіталу підприємства, а й розмір прибутку від його застосування — надлишкового прибутку, а з другого, — він містить багато припущень і неточностей, що обмежує його практичне застосування. Так, при оцінюванні балансового прибутку інших підприємств уважається, що весь він є результатом використання лише їх матеріальних активів. Тому для галузей, де у вартості активів фірм нематеріальна складова є суттєвою, цю методику застосовувати неможливо.

Зауважимо, що розмір надлишкового прибутку (п. 4) є показником результату застосування інтелектуального капіталу, який розміщується в чисельнику відповідної формули ефективності.

Інтелектуальний капітал — дуже неоднорідний за своєю структурою. Тому для оцінювання його окремих елементів доцільно використовувати різні методики та підходи. Визначити вартість одних складових, наприклад патентів, торгових марок, відносно просто. Оцінити інші, зокрема, йдеться про організаційну структуру, здібності та знання працівників, набагато складніше. Ситуація з розрахунком загальної вартості інтелектуального капіталу підприємства ускладнюється через існування синергетичного ефекту взаємодії його складових. Деякі дослідники наголошують на тому, що сума вартостей елементів інтелектуального капіталу підприємства менше за його загальну вартість. Залежно від того, як оцінюються інтелектуальний капітал компанії та його складові, виділяють такі підходи [12]:

– *структурний підхід* — базується на використанні різних одиниць вимірювання для кожного з елементів інтелектуального капіталу; він не передбачає загального вартісного оцінювання, використовується в нефінансових моделях;

– *вартісний підхід* — застосують при визначенні загальної вартості інтелектуального капіталу підприємства, при цьому вартість його окремих компонентів не розраховується.

Поширеною є також така класифікація методів оцінювання інтелектуального капіталу [2, с. 10; 10; 12; 16]:

– методи прямого виміру інтелектуального капіталу *(direct intellectual capital methods)* — засновані на безпосередньому грошовому оцінюванні різних складових інтелектуального капіталу;

– методи ринкової капіталізації *(market capitalization methods)* — оцінюють різницю між ринковою вартістю та балансовою вартістю активів;

– методи рентабельності активів *(return on assets methods)* — різницею між рентабельністю підприємства і середньогалузевою рентабельністю активів є додаткова ефективність, що генерує інтелектуальний капітал;

– методи підрахування балів *(scorecard methods)* передбачають застосування низки індексів та індикаторів, котрі, як передбачається, впливають на величину інтелектуального капіталу. Оцінювання в грошовій формі не здійснюється.

Для оцінювання інтелектуального капіталу фірми використовують також коефіцієнт q-Тобіна (Дж. Тобін, нобелевський лауреат у галузі економіки 1981 р.), який розраховується як співвідношення ринкової вартості фірми (дорівнює ринковій ціні всіх її акцій) та відновної вартості її активів (дорівнює сумі витрат, необхідних для придбання матеріальних активів фірми за поточними цінами) [9].

Значення коефіцієнта q-Тобіна, яке перевищує 1, є свідченням того, що ринок високо оцінює нематеріальну складову фірми — її інтелектуальний капітал, практичне використання якого дає їй можливість отримувати надприбутки.

Сьогодні значення коефіцієнта q-Тобіна для ефективних компаній сягає 5-10 одиниць. У наукомістких галузях воно ще вище, а для фірм, зайнятих у сфері комп'ютерних технологій і виробництва програмного забезпечення, коефіцієнт q-Тобіна може сягати декількох сотень. Це засвідчує, що у таких компаніях головним виробничим чинником є інтелектуальний капітал, а матеріальні активи, практично не створюючи вартості, виступають у ролі інфраструктурного забезпечення [3, с. 15].

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Розкрийте зміст поняття «нова фірма». Охарактеризуйте соціально-економічні передумови її виникнення.
2. Які зміни в організації господарської діяльності відбуваються у нематеріальній економіці?
3. В яких секторах найчастіше виникають фірми, засновані на знаннях?
4. Які цілі переслідуються у процесі управління інтелектуальним капіталом?
5. Назвіть та поясніть зміст основних складових управління інтелектуальним капіталом.
6. Які ризики виникають під час управління інтелектуальним капіталом?
7. За рахунок яких джерел можуть фінансуватися процеси створення, підтримання та нарощування інтелектуального капіталу?
8. Назвіть ризики інвестування в інтелектуальний капітал, що породжені його сутнісними характеристиками.
9. Охарактеризуйте основні методи реагування на ризики. Які з них широко використовуються в практичній діяльності з управління інтелектуальним капіталом?
10. Оцініть чинники зовнішнього та внутрішнього середовищ, що впливають на ефективність операцій з інтелектуальним капіталом.
11. Які підходи використовуються при визначенні вартості інтелектуального капіталу? В чому сутність кожного з них?
12. Розкрийте особливості відомих Вам методів оцінки інтелектуального капіталу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2010. — 448 с.
2. Бриль І. В. Стратегія управління інтелектуальним капіталом підприємств : автореф. дис. … канд. екон. наук / І. В. Бриль. — Донецьк, 2012. — 24 с.
3. Гришин А. В. Государственное регулирование инновационно-ориентированной деятельности российских компаний (теория, методология, практика) : автореф. дис. … канд. екон. наук / А. В. Гришин. — СПб., 2009. — 32 с.

4. Державна цільова економічна программа «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-п
5. Економіка підприємства : навч. посібник / за заг. ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. — 208 с.
6. Зайцев Ю. Проблеми дослідження системи мотивації найманої праці в умовах становлення постіндустріального суспільства / Ю. Зайцев, Д. Верба // Україна: аспекти праці. — 2010. — №8. — С. 13-19.
7. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы [Электронный ресурс] : монография / В. Л. Иноземцев. — М. : Логос, 2000. — Режим доступа : http://www.litmir.net/br/?b=57861&p=1
8. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом : монографія / О. В. Кендюхов. — ДонУЕП, 2008. — 363 с.
9. Ковалев В. В. Учет, анализ и финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : учеб.-метод. пособие. / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев — М. : Финансы и статистика, 2006. — 688 с. — Режим доступа: http://knigi-uchebniki.com/menedjment-finansovyiy/uchet-analiz-finansovyiy-menedjment-ucheb.html
10. Кручинина Н. А. Классификация методов оценки интеллектуального капитала [Електронний ресурс] / Н. А. Кручинина, С. В. Цуриков. — Режим доступа: http://safbd.ru/sites/default/files/2008_1_tsurikov.pdf
11. Лімнаскі А. Проблеми управління інтелектуальним капіталом / А. Лімнаскі // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. — 2009. — №5. — Т. 3. — С. 256-261.
12. Лукичева Л. И. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций [Електронний ресурс] / Л. И. Лукичева, М. Р.Салихов // Менеджмент в России и за рубежом, 2006. — № 4. — Режим доступа: http://www.dis.ru/library/detail.php?ID=26193
13. Марченко О. С. Інтегратори знань: місце і роль у інноваційному процесі / О. С. Марченко, О. В. Ярмак // Вісн. Нац. юрид. акад. України. Сер.: Екон. теорія та право. — 2010. — №3. — С. 44-54.
14. Марченко О. С. Фірма в економіці знань: знаннєвий підхід до визначення економічної природи / О. С. Марченко // Вісн. Нац. юрид. акад. України. Сер.: Екон. теорія та право. — 2010. — №1. — С. 63-71.
15. Платонов В.В. Интеллектуальный капитал : оценка и управление : учеб. пособие / В. В. Платонов. — СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. — 116 с.
16. Романтеев П. В. Аналитический обзор методик оценки интеллектуального капитала [Електронний ресурс] / П. В. Романтеев. // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 3 (3). — С. 36-48. — Режим доступа: http://www.creativeconomy.ru/articles/15263/
17. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге ; пер. с англ. — М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. — 408 с.
18. Соболевская А. А. Постиндустриальная революция в сфере труда : монографія / А. А. Соболевская, А. К. Попов. — М. : ИМЭМО РАН, 2009. — 205 с.
19. Ткач І. Аналіз методів та механізмів управління інтелектуальним капіталом підприємства [Електронний ресурс] / І. Ткач // Екон. аналіз. — 2011. — Вип. 8. — Ч. 2. — С. 346-350. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2011_8_2/pdf/tkach.pdf.

20. Тоффлер Э. Адаптивная корпорация [Электронный ресурс] / Э. Тоффлер ; пер. с англ. // Новая постиндустриальная волна на Западе ; под ред. В. Л. Иноземцева. — М. : Academia, 1999. — Режим доступа : http://www.archipelag.ru/geoeconomics/postindustrializm/conception/corporation/
21. Управление инновационными проектами : учеб. пособие / под ред. проф. В. Л. Попова. — М. : ИНФРА-М, 2009. — 336 с.
22. Чеботарев Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник / Н. Ф. Чеботарев. — М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К°», 2009. — 256 с.
23. Цимбалюк С. Компенсаційний пакет: сутність, структура, вимоги щодо формування / С. Цимбалюк // Україна: аспекти праці. — 2011. — №1. — С. 3-10.
24. Шевченко Л. С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко. — Х. : ФО-П Вапнярчук Н. М., 2007. — 336 с.
25. Шевченко Л. С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці : монографія / Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2009. — 280 с.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЗБІРНИКУ «ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ “ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО”. СЕРІЯ: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»

Мова статті — ***українська***; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

Для публікації статті необхідно подати до редакції:

– ***рукопис статті***, роздрукований на принтері, вичитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);

– ***електронний варіант статті*** на магнітному носієві (дискета, CD);

– ***анотацію*** (до 10 рядків) російською та англійською мовами з ключовими словами. Анотація повинна містити конкретну інформацію про отримані результати і подаватися окремим файлом та роздрукованою на окремому аркуші;

– ***рецензію*** доктора наук та витяг із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза Національним університетом «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»);

– ***відомості про авторів***, роздруковані та в електронному варіанті (прізвище, ім’я, по батькові, науковий ступінь, учене звання, місце роботи, посада, домашня адреса, контактні телефони, e-mail).

Параметри сторінки:

– розмір паперу — книжковий;

– поля: верхнє, нижнє, праве — 2 см; ліве — 2,5 см.

Файли поданих матеріалів повинні бути підготовлені в MS WORD 7.0/97/2003. Для набору тексту використовується шрифт Times New Roman (кегль — 14; міжрядковий інтервал — 1,5; абзацний відступ — 1,25 см).

На початку статті (до назви) ліворуч без абзацного відступу ставиться індекс УДК.

На наступному рядку по центру великими літерами (напівжирним шрифтом) набирається назва статті.

Нижче по центру курсивом указується науковий ступінь, учене звання, ініціали та прізвище автора(-ів), (наприклад: *І. І. Іваненко, кандидат економічних наук, доцент*); на наступному рядку — місце роботи.

Далі перед текстом подається анотація до статті ***українською мовою*** з ключовими словами (12-й кегль, вирівнювання по ширині) обсягом 5–10 рядків.

Нижче друкується текст статті.

Після тексту розміщуються анотації російською та англійською мовами (кожна до 10 рядків): назва статті; прізвище та ініціали автора; текст анотації; ключові слова.

Анотації до статті в електронному вигляді будуть розміщені в українському реферативному журналі «Джерело».

Структура наукової статті

Згідно з Постановою ВАК України від 15 січня 2003 р. № 7-05/1 текст статті повинен мати такі основні елементи:

– ***постановка проблеми*** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;

– ***аналіз останніх досліджень і публікацій***, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення 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 цьому напрямі.

Список літератури друкується згідно з вимогами ВАК України (бюлетень № 3, 2008 р.). Список наводиться в кінці статті (шрифт Times New Roman, кегль 12, вирівнювання по ширині). Заголовок **«ЛІТЕРАТУРА»** (шрифт Times New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; не слід використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, не користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2.0.

Робота редакції з авторами

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).

2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.

3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.

4. Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Тираж 100 прим.
Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного університету «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: verstka@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено в друкарні «Мадрид»
Тел. (057) 717-41-79