Вісник

Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Серія: Економічна теорія та право

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 1 (8) 2012

Харків
«Право»
2012

УДК 330.1:340 ISSN 2218-8010

Рекомендовано до друку вченою радою Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» (протокол № 5 від 20 січня 2012 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, 2012. — № 1 (8). — 296 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», 2012
© «Право», оформлення, 2012

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Федулова Л. І.
СЬОМИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УКЛАД:
МІФИ, РЕАЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 7

Москаленко О. М.
СУЧАСНА ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ І МЕЙНСТРИМ
ЯК МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ
ПОЛІТИКИ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ КРАЇНИ 19

Марченко О. С.
НАКОПИЧЕННЯ ЗНАНЬ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ:
ЗМІСТ ТА УМОВИ 29

Камінська Т. М.
НЕКОМЕРЦІЙНІ ІНСТИТУТИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
У ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ ...39

Нечипорук Л. В.
ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ НА СТРАХОВОМУ
РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 48

Гурова К. Д., Пронкіна Л. І.
КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ
ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 58

Радіонова О. М.
СИСТЕМНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ.....68

Дьомін С. С.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО
ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ 81

Баталов О. А.
СТРАТЕГІЧНІ ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОГО
РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ) 90

Губін К. Г.
СОЦІАЛЬНО-РИНКОВИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ СИСТЕМИ
ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ.....97

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

Гриценко О. А.
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ 109
Шевченко Л. С.
ПОЗИКОВА ПРАЦЯ: СУТНІСТЬ, РИЗИКИ, ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 121
Костюченко О. Є.
НЕТИПОВІ ФОРМИ ЗАЙНЯТОСТІ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 130

ПРАВО

Задихайло Д. В.
ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЛОКАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ 138
Цесарський Ф. А.
ЗАВДАННЯ ТРУДОВОГО ПРАВА ТА ІНСТИТУТУ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ТРУДОВИХ ДОГОВОРІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ 147
Луценко Д. В.
ПРО ВИДИ ОСКАРЖЕННЯ РІШЕНЬ, ДІЙ І БЕЗДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ВЛАДНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ ПРАВІ 154
Бронова Ю. Г.
СУЧАСНИЙ СТАН ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛІТАКОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ 165
Гладка О. В.
СУЧАСНИЙ СТАН ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДНОСИН КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ 174
Задихайло Д. Д.
НОРМОТВОРЧІ КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВІ ПОЗИЦІЇ ЩОДО ПОВНОВАЖЕНЬ УРЯДУ УКРАЇНИ В ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ 183
Заїченко Л. І.
ПРЕДМЕТ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ВІДНОСИН ФІЗКУЛЬТУРИ ТА СПОРТУ 193

Ковальова О. П.
ВІДРОДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЖБК НА РИНКУ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА.....201
Морщагіна Н. С.
АСОРТИМЕНТ АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДІВ ЯК ПРЕДМЕТ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ.....209
Олефір А. О.
СТАТИЧНІ ТА ДИНАМІЧНІ ОЗНАКИ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ ЯК ПРЕДМЕТА ЗАКУПІВЕЛЬ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я.....217
Остапенко Ю. І.
ЗАВДАННЯ ЗАКОНОДАВЧОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....227
Самойлова Н. І.
РОЗВИТОК ГОСПОДАРСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....235
Білінська О. В.
ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....245
Христич І. О.
НЕДОСКОНАЛИЙ МЕХАНІЗМ ПРОТИДІЇ ЗЛОЧИННОСТІ У СФЕРІ ПЕК З БОКУ КОНТРОЛЮЮЧИХ ІНСТАНЦІЙ ТА ОРГАНІВ КРИМІНАЛЬНОЇ ЮСТИЦІЇ.....252
Мужилівський В. В.
ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ.....263

НАУКОВИЙ ФОРУМ

КРУГЛИЙ СТІЛ:
БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В СОЦІАЛЬНІЙ ДЕРЖАВІ ...273

Дарнопих Г. Ю.
БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ: СУЧАСНЕ БАЧЕННЯ І НОВИЙ ВИМІР.....273

Макуха С. М.
МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ 275
Марченко О. С.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА БЕЗПЕКА У ВИМІРІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ 278
Шевченко Л. С.
НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ ТА НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА В ОСВІТНІЙ СФЕРІ.....279
Губін К. Г.
УМОВИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЗА РІЗНИХ СИСТЕМ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ 281
Чуприна О. О., Чуприн К. С.
СОЦІАЛЬНА НЕРІВНІСТЬ ЯК ДЖЕРЕЛО ЗАГРОЗ БЕЗПЕЦІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 282
Камінська Т. М.
СВІТОВІ МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я 284
Нечипорук Л. В.
РОЗВИТОК СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ 285
Овсієнко О. В.
ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ 287
Роздайбіда О. В.
ПРІОРИТЕТНИЙ РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО АПК – ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ГАРАНТУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ 288
Лизогуб В. А.
МОЖЛИВОСТІ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАГАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗОВАНОГО СВІТУ..... 290
Гриценко Е. А.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ КАК УГРОЗА БЕЗОПАСНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ 291
Інформація для авторів 294

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК [338.242.2:330.341.1](477)

СЬОМИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УКЛАД: МІФИ, РЕАЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

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

Розкрито сутність технологічного способу виробництва та проаналізовано точки зору науковців на розуміння особливостей сьомого технологічного укладу. Охарактеризовано когнітивні та соціогуманітарні технології як базис новітнього укладу. Здійснено постановку завдань у напряму формування в Україні середовища для сприйняття нових технологій.

***Ключові слова**: технологічний спосіб виробництва, сьомий технологічний уклад, когнітивні технології, соціогуманітарні технології.*

Актуальність проблеми. Проблеми переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку перебувають у центрі уваги науковців і визначають сутність їхніх теоретико-методичних досліджень у різних галузях науки та прагнення дійти основ – технологічних принципів і технічних рішень, що з точки зору економічної теорії впливають на формування того чи іншого технологічного способу виробництва[1].

З поняттям «технологічний спосіб виробництва» пов'язане поняття «технологічна революція» – докорінний переворот у техніці, технології та продуктивних сил, що викликає перехід до нового, більш високого технологічного способу виробництва. Розвиток продуктивних сил виходить на якісно більш високий рівень, і тому відбуваються фундаментальні зміни в усіх без винятку сферах життя і діяльності людей. Певний технологічний спосіб виробництва, у свою чергу, являє собою необхідну матеріально-технічну базу для відповідного йому суспільного способу виробництва (або способів виробництва) як єдності продуктивних сил і виробничих відносин.

[1] Під технологічним способом виробництва розуміють історично відповідний якісний щабель розвитку техніки, технології і, взагалі, продуктивних сил, заснованих на деякій сукупності базових технологічних принципів та технічних рішень, які зумовлюють характер праці і техніко-технологічний вид виробництва в ту або іншу епоху. Тобто, технологічний спосіб виробництва є конкретно-історичний спосіб виробництва життєвих благ, розглянутий у суто технологічному і технічному аспектах, абстрагуючись від економічних виробничих відносин людей. К. Маркс говорив, що «економічні епохи розрізняються не тим, що виробляється, а тим, як виробляється, якими засобами праці» (Маркс К. Капітал. – Кн. перша. – Гл. 5)

© Федулова Л. І., 2012

Нове покоління техніки не з'являється відразу в завершеному і широко поширеному вигляді. Йому передує тривалий період наукового розроблення плідної технологічної ідеї, що завершується патентуванням винаходів, виготовленням дослідних зразків або дослідно-промислових партій виробів, технологічних установок, проведенням маркетингових досліджень з метою визначення перспективних ринкових ніш. Після цього здійснюються базисні інновації, які спочатку охоплюють порівняно вузький спектр авангардних галузей і виробництв, потім швидко поширюються на основі поліпшуючих інновацій, що модифікують принципово нову техніку і технологію згідно з вимогами різних сфер їхнього застосування, що веде до збільшення масштабів ринку і обсягів одержуваного прибутку.

Зміст, особливості та результати хвиль базисних інновацій відображаються у зміні технологічних укладів. Слід зазначити, що сучасний етап розвитку людської цивілізації безпосередньо пов'язаний з її переходом до шостого технологічного укладу. Закономірністю даного етапу в світовому масштабі є глибока, всебічна інтеграція технологій та розширення технологічного базису.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Постійні спроби пояснити характер довгих хвиль, відкритих М. Д. Кондратьєвим[1] у 20-х роках XX ст. і розвинутих Й. Шумпетером у 1939 р., привели до створення синтетичної теорії укладів (у західній літературі в цьому значенні вживається термін «парадигма»), серед авторів якої – Г. Досі, К. Перес, К. Фрімен, С. Глазьєв, Д. Львов. У цій теорії значну увагу приділено технологічним чинникам і параметрам розвитку. Зокрема, ця теорія стверджує, що техніко-економічний розвиток протікає у формі послідовної зміни поколінь (етапів, укладів, парадигм), кожне з яких характеризується певними первинними ресурсами, матеріалами, кінцевими продуктами, технологічними процесами, типом суспільного споживання та ін. Причиною переривчастого (східчастого) характеру розвитку є взаємозв'язок виробничих процесів однієї технологічної сукупності. На думку більшості прибічників теорії, з 1770 р. й дотепер у західних країнах змінилися п'ять технологічних укладів. У той же час дослідники звертають увагу й на можливість одночасного співіснування декількох укладів [1].

Виклад основного матеріалу. Сьогодні поняття укладу[2] посіло помітне місце й у наукових працях, і навчальних курсах, і програмах політичних рухів.

[1] Більше 80 років тому видатний російський економіст М. Кондратьєв висунув і теоретично обґрунтував ідею існування великих – піввікових (45–60 років) – економічних циклів, у рамках яких відбувається зміна «запасу основних матеріальних благ», тобто продуктивні сили світового співтовариства переходять на новий, більш високий рівень свого розвитку. Він описав також механізм функціонування цих циклів, що одержали в економічній науці назву К-Циклів (Кондратьєвських циклів), розбивши їх на дві фази хвилі: підвищуючу та понижуючу. В основу цих циклів, їхнього внутрішнього саморуху та розвитку, переходу з понижуючої хвилі до підвищуючої і знову до підвищуючої хвилі наступного циклу було покладено механізм акумуляції, нагромадження, концентрації, розпорошення та знецінення капіталу як ключовий чинник розвитку капіталістичної (ринкової) економіки.

[2] В англійській мові можна вказати такі приблизні аналоги, що передають різні відтінки змісту, як *paradigm, order, life style, local order.*

Проте наукове розроблення теорії техніко-економічних укладів ще далеке від завершення (зокрема, воно ще не дійшло до стадії формулювання кількісних закономірностей) [2] і застосування економетричного інструментарію для обґрунтування економічних та відповідно технологічних змін.

Крім того, ретроспектива показує, що науково-технологічний прогрес постійно розгортається динамічними темпами і принципового гальмування технологічного розвитку за всіма прогнозними даними найближчим часом не відбудеться. Однак можливим убачається деяке його уповільнення, пов'язане з розвитком фундаментальних наук, із яких черпається потенціал технологій. Так, відмічено тенденцію, за якою обсяг феноменології – непояснених явищ природи і процесів, що спостерігаються в експериментах наприкінці XX – на початку XXI ст., не скорочується, а постійно зростає. «Це свідчить, щонайменше, про неповноту сучасної науки, сучасних знань про природу. Однак у міру поглиблення кризи технологій і фундаментальних знань неминуче будуть створені концепції, що приведуть до перегляду наукових уявлень, і на основі нової фізики сформується сума технологій, що не має коріння ні в сучасному технологічному базисі, ні в традиційній науці. Однак без появи нової фізичної парадигми неможлива поява технологій, заснованих на нових фізичних принципах»[1].

Дослідження особливостей постіндустріального технологічного способу виробництва, який формується на початку XXI ст., дає змогу визначити такі його риси:

– гуманізація технологій (автоматизація, роботизація та інформатизація виробництва, що звільняють людину від важкої фізичної і монотонної праці та залишають за нею інтелектуальні функції щодо розроблення, проектування та створення систем машин і технологій і контролю за їхнім функціонуванням);

– екологізація – орієнтація на раціональну коеволюцію природи і суспільства, становлення позитивного варіанту ноосфери;

– глобалізація технологічних інновацій – розширення за національні кордони масштабів їхнього створення і поширення, формування глобальних ринків високотехнологічних товарів і послуг, інноваційних продуктів;

– скорочення тривалості життєвого циклу поколінь техніки (технологій) і технологічних укладів, прискорення інноваційного відновлення виробництва в результаті скорочення строків розроблення, освоєння та поширення нових систем машин і технологій (за прогнозами вчених, тривалість Кондратьєвських і адекватних їм технологічних циклів скоротиться у постіндустріальну епоху до 40–45 замість 50–60 років).

Окремий ланцюжок технологічного процесу виготовлення продукції, об'єднаний із суміжними технологічними процесами в галузях-постачальниках

[1] Торсионные технологии в 21 веке: эволюционный взлет вместо апокалипсиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://essochi.ru/akimov.html.

і галузях-споживачах, становить сукупність технологічно сполучених виробництв – технологічну сукупність, зчеплення елементів якої передбачає їхню технічну однорідність. Отже, пов'язані виробничою кооперацією, технологічно пристосовані один до одного і такі, що мають відносно однаковий технічний рівень, вони являють собою комплекс сполучених технологічних сукупностей – *технологічний уклад (ТУ).* Базисні технологічні сукупності утворюють ядро технологічного укладу (вони одержали назву «ключовий чинник»). Зростання рушійних галузей залежить від поширення цих технологічних нововведень у провідних галузях промисловості, до яких належать ті, що інтенсивно споживають ключовий чинник і найкраще пристосовані до його використання. За кожним технологічним укладом можна визначити період домінування, технологічних лідерів, ядро технологічного укладу, його переваги порівняно з попереднім, основні економічні інститути, організацію інноваційної активності в країнах-лідерах.

До теперішнього часу в світовому техніко-економічному розвитку (починаючи із промислової революції в Англії) можна виділити життєві цикли п'яти послідовно змінюючих один одного технологічних укладів, включаючи домінуючий у структурі сучасної економіки інформаційний ТУ. Його ключовий чинник – мікроелектроніка та програмне забезпечення. До складу виробництв, що формують його ядро, входять електронні компоненти і устрої, електронно-обчислювальна техніка, радіо- і телекомунікаційне устаткування, лазерне устаткування, послуги з обслуговування обчислювальної техніки. Сьогодні цей технологічний уклад близький до меж свого зростання: зліт і падіння цін на енергоносії, утворення і крах фінансових міхурів – характерні ознаки завершальної фази життєвого циклу домінуючого ТУ і початку структурної перебудови економіки на основі наступного – шостого технологічного укладу, становлення і зростання якого визначатимуть глобальний розвиток у найближчі два-три десятиліття.

Освоєння і поширення нових поколінь техніки та технології спираються на кластер базисних і безліч поліпшуючих інновацій, породжують інноваційні хвилі середньої значущості, значний обсяг інноваційного надприбутку в період дифузії інновацій, що є основою подолання технологічної та економічної кризи, переходу до пожвавлення і підйому економіки, джерелом модернізації виробництва і прискорення темпів економічного зростання.

В умовах високої невизначеності очікуваної прибутковості нових технологій активний попит з боку інвесторів приводить до визрівання фінансового міхуру на фондовому ринку і ринку нерухомості наприкінці життєвого циклу домінуючого ТУ. За висловом К. Перес, фінансовий міхур – це безжалісний спосіб сконцентрувати доступні інвестиції в нових технологіях [3]. Його ліквідація за допомогою фінансової кризи призводить до знецінення значної частини капіталу і спричиняє початок довгохвильової депресії [4]. І хоча

фінансова криза погіршує інвестиційний клімат і здатна сповільнити поширення базових нововведень [5], крах на фінансовому ринку сприяє переорієнтації інвестицій на реальні активи. Як наслідок розпочинається вихід з депресії, насамперед за рахунок розширення ядра нового технологічного укладу.

На думку деяких авторів [6], яку ми розподіляємо, вже сьогодні світ стоїть на порозі освоєння по суті не шостого індустріального (не враховуючи перший ТУ – доіндустріальний), а першого постіндустріального технологічного укладу (приблизно 2030–2090 рр.), в основі якого будуть наноенергетика, молекулярні, клітинні та ядерні технології: нанотехнології, нанобіотехнології, нанобіоніка, мікроелектронні технології, наноматеріали, нанороботизація та інші нанорозмірні виробництва. Над реалізацією цих можливостей у всьому світі працюють учені, винахідники, проектувальники, виробничники та експлуатаційники.

Однак з'являються передбачення і прогнози стосовно наступного – сьомого технологічного укладу, в основі якого лежать приборо- і роботобудівництво, біокомп'ютерні системи і біомедицина, тобто зв'язок штучних і органічних, «живих» систем. На думку більшості науковців, принциповою відмінністю сьомого технологічного укладу від усіх попередніх буде включення у виробництво людської свідомості. Тобто, прогнозується, що людська свідомість стане такою самою продуктивною силою, якою у свій час стала наука. Такі технології називають когнітивними (англ. *conscious* – свідомість). Звідси висувається думка, згідно з якою сьомий уклад – когнітивний уклад, де головним виробничим чинником виступає креативний інтелект, який змінює виробничу функцію, а відповідно багато положень в економічній теорії і практиці господарювання. Зокрема, у складі і структурі виробничих фондів та чинників виробництва продукції на перше місце вийдуть людський капітал та наукоємність продукції замість матеріалоємності та фондоємності.

Когнітивні технології в перспективі можуть привести до створення нової мегагалузі, порівняної з комп'ютерною індустрією. Справді, спочатку комп'ютери використовувалися лише для обчислень, і головна увага приділялася саме електроніці, архітектурам, швидкості дії. Коли ключові проблеми були розв'язані, то центр ваги перемістився у сферу системного програмування, пакетів, прикладних програм, розширення додатків. На цьому витку розвитку й виникла гігантська індустрія програмного забезпечення.

Огляд інформації із зазначеного питання (в Інтернеті її подано в різних тематичних рубріках) дозволяє констатувати про узгодженість думок учених стосовно того, що когнітивні технології орієнтовані на наступний крок – на допомогу людині у постановленні завдань, вирішення слабкоформалізованих творчих завдань (політичних, економічних, військових тощо), виявлення і ефективне використання свого когнітивного потенціалу, власної здатності пізнавати і творити. Так, на сьогодні прогнозується наявність п'яти когнітивних технологій, які змінять світ.

1. *Нейровізуалізація* (її символом став «прозорий мозок» миші з лабораторії Костянтина Анохіна, що показували в усіх новинах, наочно демонструючи, що мозок стає усе більш прозорим для нейронаук). Ці знання є базою для багатьох інших когнітивних технологій,

2. *Когнотропні препарати.* Ліки, що поліпшують інтелект і пам'ять, скорочують сон і допомагають сконцентруватися, стають усе ефективнішими. Стали загальнодоступними вітамінні комплекси, що підвищують працездатність, «денні» транквілізатори, такі, як грандаксин, що знімають тривогу, але не отупляють, тощо. Незабаром прогнозується вихід на ринок безлічі потужних активаторів мозку нового покоління.

3. *Когнітивні асистенти.* Це системи адаптивної підтримки людини в динамічно мінливих технічних середовищах (наприклад, автомобіль стежитиме за увагою водія). Когнітивні асистенти істотно змінять і мережеве спілкування – розробляються системи «гіперкомунікації», що іноді навіть перевершують за своїми можливостями пряме спілкування (наприклад, вони допоможуть людям, які перебувають на відстані, стежити за увагою один одного).

4. *Мозко-Машинні інтерфейси.* На сьогодні розроблені й успішно використовуються системи керування комп'ютером за допомогою камери, що стежить за напрямком погляду, електроенцефалографії інших методів, що дозволяють програмі вгадувати ваші бажання і виконувати уявні команди).

5. *Штучні органи почуттів.* Когнітивні технології запропонують нам принципово нові розширення. Учені навчилися створювати око, що розрізняє світло і темряву, вчать його все краще розрізняти кольори і форми, а незабаром колишні сліпі зможуть бачити в ультрафіолеті та інфрачервоному світлі, робити мікрофокусування та інші речі, на які ми не здатні. Нейропротези набагато перевершать за своїми можливостями наші руки і ноги, штучна пам'ять у всьому перевершуватиме ту, що вміщена в наш мозок зараз, та ін.

Однак непояснюваним залишається інше питання: коли саме наша свідомість стає продуктивною силою? Ми знаходимо можливість виготовляти потрібний нам продукт прямо з порожнечі, не звертаючися до попереднього виготовлення верстата або іншого устаткування. Як би фантастично це не звучало, останні досягнення наукової думки не відкидають такої можливості. І аби зрозуміти, як таке відбувається, деякі автори пропонують звернутися до фізичного вакууму [7]. У той же час окремі науковці обвинувачують їх у псевдонаукових підходах (псевдонаука).

Складається враження, що сьомий уклад пов'язаний з якоюсь відповідною межею, після котрої йтиметься про взаємодію спрямованої зміни технологій і деяких проективних ідей, що вказують напрям шляхів розвитку людства. У цьому укладі технології поширюються на рефлексію і управлінську діяльність. Він акцентує на суб'єкта, що застосовує технології. Таким чином, є серйозні підстави гадати, що технологіями сьомого укладу будуть соціо-

гуманітарні технології й, у першу чергу, технології формування нових форм життєдіяльності на планеті, технології конструювання соціальної реальності.

У контексті практичного застосування передбачається, що вступлення національної економіки у сьомий технологічний уклад і розвиток виробництва техніки сьомого покоління згідно зі світовими тенденціями розвитку менеджменту пов'язані з переходом на нові стандарти комплексного управління якістю (TQM), нові технології управління життєвим циклом виробів (CALS), нові методи організації автоматизованого виробництва (PSF, PST, IJ T, PSMAI), синхронізованого з ринком (CSRP) [8].

Для пояснення сутності складної природи сьомого укладу потрібна відповідна методологічна база. У цьому напрямі можна передбачити екстраполюючу тенденцію до зростання інтелектуальної складової комп'ютерних технологій, зростання уваги до алгоритмів і складних завдань, близьких до граничних потенційних можливостей обчислювальних систем. Провісники цього — наукова революція у дискретній математиці теорії алгоритмів, теорії чисел, пов'язана з розвитком криптографії з відкритим ключем [9]. Другий напрям — «штучне життя», що імітує багатоагентну систему, здатну до адаптації, розвитку, еволюції. Зокрема, в уже реалізованих програмах агент у перебігу свого розвитку може обрати одну із приблизно 2^{1000} можливих стратегій [10].

Отже, якщо у шостому технологічному укладі знання стають основною продуктивною силою, завдяки їм створюються продукти, яких немає в природі. Сьомий технологічний уклад, контури якого з'являються на обрії, піде далі. Імовірно, при ньому комбінуватимуть живу і неживу природу [11]. Заслуговують на увагу прагнення пояснити особливості комбінування живої і неживої природи. Зокрема, основи одного із таких підходів було закладено ще понад десять років тому, в серії робіт [12], присвячених створенню нової міждисциплінарної науки – сеттлеретики, що, опираючись на вже наявний в Росії, СНД та світі інтелектуальний і науковий потенціал, здатна породити нову техніку і технологію, які виробляють власне «Нову Людину»[1].

І хоча наведені прогностичні і деякою мірою футурологічні і міфічні пропозиції та ідеї видаються сьогодні далекими від реальності, все ж таки

[1] Зокрема, автор пропонує концепцію «сеттлеретики» (або «переселення», калька від англ. *settler* – переселенець, *resettlement* – переселення). Основою концепції сеттлеретичного прижиттєвого «переселення» інформації з мозку людини (тобто її «психіки») є паралелювання природного біологічного мозку людини з еквівалентним йому (за структурою і функцією) штучним «мозком» – супер-нейрокомп'ютером. Знімати інформацію (нейроактивність) з мозку людини повинні так звані «датчики-шпигуни», тобто наносенсори, у вигляді «штучної мембрани», вживлені у природну мембрану кожної з 50 мільярдів нервових кліток (нейронів) головного мозку. Автор передбачає, що одночасна цілодобова паралельна робота природного і штучного нейрона при виході з ладу природного нейрона (наприклад, через смерть від старості, травми, хвороби тощо) і миттєвій його заміні штучним (дублюючим, резервним) нейроном-«протезом» радикально розв'яже і проблему смертності людини, і проблему її кіборгізації.

найважливіший аспект соціогуманітарних технологій сьомого укладу пов'язаний з необхідністю убезпечити людство від потенційних загроз асоціального неконтрольованого використання технологій шостого технологічного укладу (наприклад, у галузі розробок нанотехнологій і біотехнологій, і як наслідок – можливе передавання небаченої за силою зброї в руки асоціальних елементів, здатних знищити або поневолити людство. Такого роду загрози нині явно недооцінюються людством[1].

Соціогуманітарні технології сьомого укладу орієнтовано на вирішення «зовнішніх завдань» стосовно всіх технологічних укладів, у тому числі шостого укладу. Ці завдання є принципово новими як за масштабами, так і за необхідним методологічним та методичним забезпеченням. Фактично це завдання стратегічного проектування з урахуванням можливостей і загроз розробок усіх попередніх технологічних укладів.

Деякі автори вважають, що існують реальні можливості розроблення і використання соціогуманітарних технологій інноваційного розвитку не обов'язково в розвинених країнах, а в країнах, де суспільство втомилося від революційних переворотів і водночас там присутня загальна незадоволеність існуючими соціальними інститутами та проектами.

Стосовно України: країна живе в період реформування, але, незважаючи на втому, що все більш виявляється, від цього реформування і критику вже реалізованих реформ, суспільство зі схваленням ставиться до пропозицій і проектів соціальних реоганізацій та трансформацій. Суспільство готове до впровадження нових соціогуманітарних технологій, здатних поліпшити ситуацію в країні, і доходить розуміння того, що існуючі глухі кути економічного розвитку виникли саме через повну відсутність урахування людського чинника.

У цьому контексті найбільш актуальними для розробки соціогуманітарних технологій можуть бути питання за такими напрямами: розроблення методології і соціогуманітарних технологій формування та консолідації національної еліти розвитку, а також концептуальних основ політичної і державної системи, адекватної розвитку країни; розроблення моделей рефлексивно-активних середовищ розвитку, технологій конвергенції гуманітарного і природничого знання та ін [13]. Важливо також розуміти, що новий технологічний уклад є мультисистемним утворенням, у структурі якого різного типу просування в різних, здавалося б, досить віддалених одна від другої галузях, повинні

[1] Когнітивні технології заодно відкривають необмежені можливості у плані «промивання мозків», детекції неправди та тотального контролю. Люди, що приймають інтелектуальні допінги, одержать реальні конкурентні переваги над більш консервативними супротивниками різних ГМО. Навколо цих препаратів уже починають точитися дискусії, в майбутньому з'являться обмежуюче їхнє поширення закони і нелегальний бізнес. Потрібні будуть кошти для боротьби з порушеннями роботи генів, пов'язаних з пізнавальними здатностями. Буде переможено такий недуг, що має генетичну основу, – хвороба Альцгеймера.

замикатися між собою, викликати необхідність розробок у нових перетинних сферах (наприклад, у реальному секторі трансформації в галузі виробництва нових матеріалів тісно кореспондують у сфері одержання нових типів енергії з лазерними технологіями, біофотонікою та формами аналізу свідомості).

Таким чином, розроблення структури нового технологічного укладу і «епістемічної революції», що забезпечує формування даного укладу, є фундаментальним науковим завданням [14]. Слід також зазначити, що впроваджувати пускові ключові елементи нових технологічних систем, що тільки формуються, і галузей наступного технологічного укладу в існуючі системи виробництв недоречно – подібне впровадження лише руйнуватиме промислові системи.

Проте практика сьогодення така, що типовим явищем економіки будь-якої країни є багатоукладність: одночасно існують і взаємодіють у різних секторах економіки декілька технологічних укладів: переважаючий, визначальний досягнутий рівень конкурентоспроможності і ефективності продукції та технології; той, що йде йому на зміну і перебуває у фазі інноваційного освоєння; той, що витісняється, але зберігає свою силу в деяких секторах економіки; реліктові уклади.

Серед обставин, що характеризують технологічну ситуацію в Україні, можна виділити такі: технологічна багатоукладність; низька швидкість інноваційного циклу, господарських зв'язків, що змінилися у зв'язку з розривом; техніко-ресурсна ситуація; загострення міжнародної конкуренції на провідних напрямах діяльності. Дослідження технологічного рівня розвитку нашої країни показують, що багатоукладність виробництва стає однією із головних проблем розвитку економіки. За своєю сутністю технологічна неоднорідність – явище природне, однак має безліч негативних наслідків для країни, найбільш важливими з яких слід вважати: деформацію відтворювальної структури економіки; неоднорідність просторової системи, що зумовлює диференціацію регіонів; стимулювання сировинної спрямованості економіки та посилення сировинної орієнтації експорту; незбалансованість ринку праці; неефективне використання природних багатств країни як результату відсутності технологій, що дозволяють ощадливо їх витрачати.

Перспективи інноваційного прориву відкриваються лише при впровадженні передових технологій і становленні ключових напрямів постіндустріальних технологічних укладів. В Україні є можливість розроблювати і використовувати інноваційні технології. Істотно вплинути на реалізацію наявних передумов здатна активна науково-технологічна і структурна політика держави. Створення сприятливих умов для функціонування інноваційної сфери може стати найкращим способом стимулювання інвестицій, які мають забезпечити умови інноваційного розвитку. Важливим чинником прискореного поширення нового технологічного укладу повинен бути механізм цільового

надання кредитів, що виділяються державою для підтримки довгострокових інвестицій. При цьому слід опиратися на заділи в ключових технологіях, що дозволить одержувати інтелектуальну ренту в глобальному масштабі і за рахунок неї фінансувати розширене відтворення.

Висновки. Сучасний етап розвитку людства пов'язаний з постіндустріальним суспільством, а продуктивні сили у перебігу історичного розвитку ускладнили свою структуру та набули нових матеріальних і нематеріальних складових. При цьому стрижневою складовою залишається людина, а визначальними складовими стають специфічні продуктивні сили – наука і технології.

Результати дослідження питання щодо сутності сьомого технологічного укладу дозволяють констатувати, що йдеться не про освоєння і поширення вже існуючих та запатентованих ключових для виходу країни у світові лідери технологій, а про створення технологій, щодо яких сьогодні немає одностайного уявлення і для створення яких потрібні визначення та розроблення нових фізичних принципів. Активізація думок і передбачень науковців у цій царині знань показує, що зміна поколінь технологій пов'язана із проблемою існування суспільного середовища, здатного до відтворення, впровадження та використання новітніх технологій. Звідси – будь-який технологічний уклад є соціальним явищем.

Когнітивні технології, що складуть основу нового технологічного укладу, мають бути засновані не на технократичному принципу розвитку, а на соціокультурних концепціях з розкриттям сутнісних потреб людини, що дозволить знайти гармонійне розв'язання багатьох соціально-економічних проблем з огляду на внутрішній потенціал суспільства, перш за все інтелектуального.

Для створення сучасної технологічної бази, що забезпечить випереджальні темпи розвитку секторів економіки, в яких рівень розвитку вітчизняної науки і технологій є достатнім для модернізації даних секторів переважно на основі вітчизняних розробок і концентрації ресурсів держави, необхідна робота щодо формування комплексної системи моніторингу пріоритетних напрямів розвитку науки та технологій, розроблення на цій основі методологічних підходів і організаційних механізмів з метою своєчасного встановлення пріоритетів технологічного розвитку у взаємозв'язку зі стратегією національного розвитку, їхнього узгодження з пріоритетами технологічного розвитку секторального та регіонального рівнів.

Важливими кроками в даному напрямі повинні стати: інвентаризація можливостей України у сфері когнітивних технологій; створення центрів компетенції з когнітивних технологій і визначення технологічного формату в цій сфері; розроблення нових навчальних програм і впровадження освітніх практик у сфері когнітивних технологій; розроблення методології управління інноваціями і координація діяльності у сфері конвергентних технологій; формулювання і реалізація політики інформаційної підтримки процесів становлення і розвитку в Україні конвергентних технологій.

Загалом, відставання України в новому секторі технологій можна подолати за умови офіційного визнання необхідності розвитку новітніх технологій державою, що дуже важливо на ранніх етапах розвитку цього ринку; залучення уваги громадськості і ЗМІ до новітніх розробок як одного із чинників сприяння значному збільшенню інвестицій у зазначені галузі розробок; формування позитивного іміджу держави на міжнародних форумах і конференціях, спеціалізованих виставках, де через проведення відповідних заходів формується стимул для розвитку української індустрії; серйозного розвитку у вищих навчальних закладах спеціальностей, пов'язаних із дослідженнями новітніх технологій, тобто майбутнього забезпечення кадрів для науки та формування нових галузей виробництва і ринку; створення законодавчої бази, що закріплює офіційну позицію держави стосовно визнання нанотехнологій пріоритетним розвитком наукової галузі; зростання кількості представлених на ринку інвестиційних проектів і обсягів їхнього фінансування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М. : ВлаДар, 1993. – 324 с.
2. Синицкий А. В. Концепция технико-экономических укладов как инструмент исследования долгосрочного экономического развития (на материалах США в XX в.) / А. В. Синицкий // Методология экономической науки и методика преподавания экономической теории : материалы Ломоносовских чтений экон. фак-та МГУ. им. М. В. Ломоносова за 2005–2006 гг. Ч. 1. Монография / под ред. К. В. Папенова, М. М. Крюкова, К. А. Хубиева. – М. : Грант Виктория ТК, 2006. – С. 264–275.
3. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Карлота Перес ; пер. с англ. Ф. В. Маевского. — М. : Дело АНХ, 2011. — 232 с.
4. Berry B. J. L. Long-Wave Rhythms in Economic Development and Political Behaviour / B. J. L. Berry. – L., 1991. – P. 122–125.
5. Румянцева С. Ю. Специфика смены парадигм длинноволновых технико-экономических колебаний / С. Ю. Румянцева// Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика. – 1998. – Вып. 2. – С. 74–79.
6. Белоусов В. Технологические уклады и преодоление экономических кризисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.perspectivy.info/print.php?ID=47065
7. Начало 7-го технологического уклада [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.energoinform.org/aboutus/index.
8. Радиевский М. В. Основные направления реализации инноваций в производство высокотехнологической продукции / М. В. Радиевский // Инновационные образовательные технологии. – 2011. – № 2. – 14–20.
9. Мао В. Современная криптография. Теория и практика. / В. Мао. – М. : Вильямс, 2005. – 768 с.

10. Редько В. Г. Эволюция, нейронные сети, интеллект: модели и концепции эволюционной кибернетики. – 4-е изд. Синергетика: от прошлого к будущему / В. Г. Редько. – М. : КомКнига, 2006. – 224 с.
11. Академик РАЕН Евгений Наумов: «Общество потребления подошло к пределу своего развития» 11 октября 09:12. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://file-rf.ru/.
12. Корчмарюк Я. И. Пришло время инвестировать в сеттлеретику / Я. И. Корчмарюк // Современное состояние и тенденции развития гуманитарных и экономических наук : материалы Второй Междунар. науч.-практ. конф., 20 нояб. 2009 г. — Волгоград: Волгоград. науч. изд–во, 2009 . — 322 с.
13. Лепский В. Е. Рефлексивно-активные среды инновационного развития / В. Е. Лепский. – М. : Когито-Центр, 2010. – 255 с.
14. Громыко Ю. В. Что такое новый техно-промышленный уклад? / Ю. В. Громыко // Альманах «Восток». – Вып.: № 4 (40), сент. 2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_1147.htm.

СЕДЬМОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД: МИФЫ, РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Федулова Л. И.

Раскрыта сущность технологического способа производства и проанализированы точки зрения ученых на понимание особенностей седьмого технологического уклада. Охарактеризованы когнитивные и социогуманитарные технологии как базис новейшего уклада. Поставлены задачи в направлении формирования в Украине среды для восприятия новых технологий.

***Ключевые слова**: технологический способ производства, седьмой технологический уклад, когнитивные технологии, гуманитарные технологии.*

SEVENTH TECHNOLOGICAL MODE: MYTHS, REALITY AND PROSPECTS

Fedulova L. I.

Essence of technological method of production is exposed and the points of view of scientific on understanding features of the seventh technological mode are analysed. Kognitivnye and социо гуманитарные technologies as base of the newest mode are described. Raising of tasks is conducted in the direction of forming in Ukraine of environment for perception of new technologies.

***Key words**: technological method of production, seventh technological mode, kognitivnye technologies, humanitarian technologies*

УДК 330.101:338.22 (477)

СУЧАСНА ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ І МЕЙНСТРИМ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

***О. М. Москаленко**, кандидат економічних наук, докторант*
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Розглянуто роль та значення сучасної політичної економії в обранні методологічного інструментарію практичної економічної політики. Проаналізовано мейнстрим як теоретичний базис практичної економічної політики провідних економік країн світу. Відстоюється позиція щодо критичного підходу до застосування неокласичної теорії для трансформаційних економік за концепцією випереджаючого економічного розвитку. Охарактеризовано прискорений економічний розвиток як інтегративну модель.

***Ключові слова**: мейнстрим, сучасна політична економія, випереджаючий економічний розвиток, прискорений економічний розвиток, еклектика, інституціоналізм, імператив економічної політики, методологічний інструментарій, економічна ортодоксія, теорії економічного розвитку.*

Актуальність проблеми. Визначаючи проблеми методології і предмета сучасної політичної економії, необхідно зазначити, що її цінність полягає у формуванні альтернативних поглядів на економічний розвиток світу загалом і країн з різним соціально-політичним устроєм та рівнем економічного розвитку зокрема. Тому спостерігається сукупність альтернативних поглядів економічної науки на економіку прискореного розвитку. Це є домінантним, зважаючи на призначення економіки як науки, котра повинна слугувати інструментом для поліпшення життя світового суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Витоки напряму досліджень з прискореного та випереджаючого економічного розвитку і трансформації економічних систем знаходимо у працях таких науковців, як Л. Бальцерович, Я. Корнаї, Д. Норт, О. Норгаард, А. Ослуд, К. Поланьї, Л. Чаба. До концепцій, які лягли в основу сучасних моделей економічного розвитку країн, належать: концепція «соціального партнерства» (А. Арон, П. Друкер, У. Ростоу), модель постіндустріального суспільства (Р. Арон, Д. Бел), теорія «конвергенції» (В. Бакінгем, Дж. Гелбрейт, П. Друкер, У. Ростоу, П. Сорокін, Я. Тінберген та ін.), теорія економіки розвитку (Джеральд М. Майєр, Джеймс Е. Раух).

© Москаленко О. М., 2012

Серед вітчизняних учених розробленням наукових проблем економічного розвитку України займаються А. Гальчинський, В. Геєць, Ю. Зайцев, М. Михальченко, А. Поручник, В. Савчук, А. Чухно, А. Філіпенко та ін. Отже, пошук інституціональних передумов, джерел, мотивів та стимулів випереджаючого економічного розвитку залишається *частиною невирішеної наукової проблеми.* У наукових дискусіях стосовно ролі шкіл економічної думки не завжди видно дистанцію між власне науковим обговоренням і тим, що становить проблему вибору урядом того чи іншого варіанту практичної економічної політики. Для останнього характерна і навіть корисна еклектичність, тобто зведення різних наукових підходів в єдине ціле. Однак у науці еклектичність визнається небажаною. Особливо в економічній теорії, її наукових напрямах має забезпечуватися конкретність системи принципів і передумов, обраних дослідниками. Якщо еклектичність стає характеристикою економічної теорії, це створює передумови для маніпуляцій у політичних колах.

Метою статті є доведення особливої ролі сучасної політичної економії у виробленні практичної економічної політики випереджаючого економічного розвитку, надання йому авторської характеристики, визначення його контенту та виділення екстернальних суперечностей і наслідків використання методології дослідження та рекомендацій мейнстриму для країн з посттрансформаційними економіками.

Виклад основного матеріалу. Завданням економічної теорії та власне політичної економії є опис реальної економічної дійсності, здійснення прогнозів і вироблення практичних рекомендацій, які є методологічним інструментарієм для практичної економічної політики урядів країн. Отже, економічна наука має слугувати на благо розвитку економіки. Теорія економічного розвитку на сьогодні для посттрансформаційних економік, на нашу думку, повинна бути перетворена на теорію прискореного та випереджаючого економічного розвитку. Дана позиція ґрунтується на тому, що стан економік цих країн, втрата національними економіками макроекономічної ефективності у процесі соціально-економічної трансформації, затяжний характер економічної кризи, що має системно-структурний та інституціональний характер, потребує нового підходу до економічного розвитку країни, а саме прискореного, спрямованого на випередження.

Для розуміння сутності процесу прискореного економічного розвитку та випереджаючого економічного розвитку необхідним є звернення до діалектики співвідношення цих понять. У загальному значенні під поняттям *«випереджаючий розвиток»* слід розуміти досягнення більш високого, ніж досягнуто конкретною країною (групою країн), рівня розвитку. Одночасно випереджаючий розвиток економіки як багатосторонній процес є результатом становлення і закріплення більшою мірою інтенсивного типу відтворення, якісного зростання всіх його складових, передусім інтелектуальної активності суспільства, в умовах усвідомленої готовності і зрілості громадянського суспільства.

Економічна теорія виробляє концепції, які лягають в основу моделей економічного розвитку. Концепція, або концепт (від лат. *conceptio* – розуміння, система), є певним способом розуміння (тлумачення, сприйняття) якого-небудь предмета, явища або процесу; основна точка зору на предмет; керівна ідея для їх систематичного висвітлення [7]. Тобто, наприклад, в основі моделі інноваційної економіки, на нашу думку, лежать концепції прискореного та випереджаючого економічного розвитку. А головне завдання політичної економії у цьому контексті на основі цивілізаційного підходу – визначити наскільки зазначені концепції, їх контент, умови та принципи відповідають моделі інноваційної економіки. За цивілізаційним підходом, який є базовим, фундаментальним у методології субстантивістської теорії К. Поланьї, економіка є вбудованим інститутом, який доцільно аналізувати власне в сукупності культурних традицій і відносин суспільства [1, с. 246].

В основі прискореного економічного розвитку полягає фундаментальний базис – випереджаючий розвиток науки. Разом із тим наука в світовому суспільстві є оптимальною технологією відкриття та отримання нових знань, перш за все про виживання та розвиток людини і людства. Можна передбачити, що у недалекому майбутньому з'являться такі досягнення фундаментальної науки, які дозволять перейти до нових етапів прискорення розвитку ефективності економіки.

Прискорений економічний розвиток, за нашим баченням, є такою інтегративною моделлю економічного розвитку, яка ґрунтується на методологічному інструментарії та основних теоретичних рекомендаціях практичної економічної політики постіндустріалізму, інституціоналізму, еволюціонізму, неоструктуралізму, тобто на наукових течіях, що є альтернативними до неокласики, та в своїй основі має таку економічну систему, яка сприяє адаптації країни до зростаючих зовнішніх викликів світової економіки, ініціює соціально-економічні та інституціональні джерела економічного зростання до вивільнення, а отже, забезпечує всебічний розвиток усіх сфер економіки, особливо наукоємних, високотехнологічних, створюючи умови для інтенсивного економічного зростання, стимулює економію природних ресурсів, реальне підвищення соціальних стандартів і якості життя населення, усіх соціальних сфер (освіти, системи охорони здоров'я, екології), базується на засадах провідної ролі держави в економіці для налагодження співробітництва, стійкого діалогу між державним і приватним секторами, інституціоналізує рівномірний і справедливий розподіл суспільних благ і ресурсів.

Така констатація контенту прискореного економічного розвитку країни формує його конструктивну соціально-економічну роль власне як основної умови підвищення добробуту її народу, всебічного розвитку суспільства та набуття належного міжнародного статусу країною в міжкраїнових політичних відносинах. Так склалося історично і є домінантою сучасного світового

суспільства, що національні економіки функціонують у складних умовах взаємовідносин, пов'язаних із економічними і політичними причинами, такими як: перерозподіл сфер впливу між країнами, обмежені природні ресурси, міжнародна конкуренція у технологіях та за ринки збуту. Однак очевидним стає той факт, що нерівномірність економічного розвитку країн стала наслідком глобалізації світової економіки, яка, прискорюючи темпи економічного зростання окремих країн, спричиняє відносне уповільнення цих темпів в інших країнах. Отже, міжнародне економічне середовище, яке характеризується складністю, багаторівневістю та багатовекторністю взаємовідносин між країнами, створює неоднакові стартові умови для економічного розвитку багатьох країн.

Яка ж роль політичної економії в дослідженні прискореного економічного розвитку та варіанту економічної політики, що йому відповідає, і оцінюванні результативності обрання методологічного інструментарію економічної політики урядами країн в умовах глобалізації як об'єктивного процесу? Уряди країн представлені урядовцями-економістами, які є прихильниками того чи іншого напряму економічної теорії. Відповідь на поставлені запитання є такою: знання про належність кожного економіста до того чи іншого напряму економічної науки мають сенс з точки зору впливу економістів певного напряму на розвиток теоретичної думки, а також рівня політичного впливу на обрання інструментарію економічної політики. Деякі вчені вважають, що взаємопроникнення методологій збагачує науку і є наслідком підвищення міри складності суспільних і економічних відносин.

Економічна політика в свою чергу є усвідомленим застосуванням урядом країни конкретного інструментарію, що використовується з метою досягнення вищої ефективності економіки і зростання благополуччя населення країни. Історія економічного розвитку будь-якої країни – це історія практичної апробації теоретичних концепцій економічної науки [2, с. 111–112]. Залежно від економічних умов панівними ставали теоретичні концепції, що були адекватними конкретному стану економіки. Частіше за все провідними наукові течії в економічній думці ставали у періоди криз, коли рекомендації, що вироблялися ними, дозволяли зменшити негативні явища в економіці, такі як висока інфляція, безробіття, низький рівень життя. Або навпаки, провідними економічні наукові школи ставали у періоди економічного зростання країн, що закріплювали цей стан на середньо- і довгострокову перспективу, а кризові явища вдало нівелювалися заходами економічної політики.

Економічна політика завжди виступає ініціатором інституціональних змін. Останні також залежать від попереднього стану інституціональної структури. Скоріше за все попередні інституціональні структури утворюються відповідно до економічної політики, заснованої на інших теоретичних постулатах. Таким чином, інститути відіграють роль своєрідної з'єднувальної ланки. Звідси випливає, що економічної політики, незалежної від результатів попе-

редньої політики, не існує. Це значною мірою ускладнює впровадження економічної політики економічного розвитку економіки та суспільства, спрямованої на випередження [4; 5].

На практиці економічна політика, яка здійснюється відповідно до конкретної економічної теорії, зустрічається досить рідко. У практичних рішеннях політиків зазвичай спостерігаються «дії за обставинами», які є прикладом відхилень від конкретних теорій економічної думки. Прогнозування як метод дослідження справляє суттєвий вплив на розроблення економічної політики, але має обмежений зв'язок з теоріями, що пропонують конкретні політичні дії.

На сьогодні панівні наукові концепції політичної економії спрямовано на розв'язання актуальних проблем і потреб суспільства у тих чи інших умовах. Однак в основі цих концепцій переважають проблеми, із якими зіштовхуються капіталістичні країни, а саме США та Західна Європа. Оскільки економіки цих країн стають об'єктом економічних досліджень, тому й недивно, що їх наукові концепції як домінантні теорії світової економічної думки беруться за основу розроблення економічних політик в країнах, що розвиваються, або в країнах з трансформаційними економіками. Цей напрям сукупності провідних наукових теорій, що ґрунтується переважно на неокласичній теоретичній доктрині, має назву мейнстриму. Останній формує економічне мислення у більшості політиків, бізнесменів, які через доступні їм механізми так чи інакше впливають на обрання теоретичних концепцій економічного розвитку для країни [1; 2; 6].

У тлумачних словниках термін «імператив» (лат. *imperativus*) визначається як категорична, безумовна вимога [7]. Дійсно, застосування цього терміна до мейнстриму як основної безумовної вимоги до економічної політики країн, на наш погляд, є абсолютно вдалим. Тому досить часто мейнстрим називають ортодоксальним напрямом економічної науки. Він базується на ідеях вільного ринку і теорії загальної рівноваги [2, с. 116].

Проте, на думку багатьох дослідників, зразки моделей розвитку економіки, що використовуються як базисні для вироблення економічної політики менш розвинених країн, а саме економічні системи розвинених країн, на даний час сильніше, ніж ті, що раніше дискредитують себе. Під тиском наростаючих суперечностей посилюється невпевненість і в майбутньому економічно успішних країн, що чітко видно через посилення зустрічності локальних і міжнародних фінансово-економічних криз. За цих умов можна стверджувати про банкрутство обнадійливих концепцій переходу до економік ринкового типу, що були розроблені міжнародними валютно-фінансовими інститутами на основі класичних схем ринкознавства для країн з трансформаційними економіками. Так званий «Вашингтонський консенсус», що ґрунтувався на неоліберальних принципах, зазнав поразки в усіх без винятку країнах постсоціалістичного табору [2, с. 10; 5, с. 102–103; 6].

Альтернативою мейнстриму, яка пропонує методологічний інструментарій економічної політики, протистоїть інституціональна теорія. Наголосимо, що винятковість методології інституціоналізму полягає у використанні її елементів багатьма вченими-економістами, навіть такими, які не відносили себе до інституціоналістів (Дж. Гелбрейт, Р. Хайлбронер, Й. Шумпетер), і тих, хто наголошував на своїй належності до інституціоналістів (Ф. Найт, Т. Веблен, Дж. Коммонс). Характер впливу методології інституціоналізму на практичну економічну політику можна охарактеризувати як усепроникаючий, оскільки її сформували не тільки економісти, а й філософи (Дж. Д'юі, Пірс) і соціологи (М. Вебер, Т. Парсонс, Н. Смелсер, Е. Дюркгейм) [11, с. 60–62].

Визначальним у теорії інституціоналізму виступає те, що економіка країни є єдиним народногосподарським комплексом, системою, в якій рух будь-якої складової є рухом частини цілого і визначається ним. Підхід до економіки як до цілісної системи, інституту, на нашу думку, власне і надає можливість розробляти наукову концепцію випереджаючого економічного розвитку. А радикальне перетворення продуктивних сил, науково-технологічний процес, інтелектуальний характер праці – основні засоби в реалізації стратегії випереджаючого економічного розвитку.

Разом з тим випереджаючий економічний розвиток визначається наперед успіхами трансформування економіки. Але розуміння того, що для трансформаційних економік саме випереджаючий економічний розвиток має стати безальтернативною основною стратегією довгострокового розвитку, повинно закріпитися в державних концепціях розвитку. На сьогодні уряди цих країн у своїй економічній політиці мають виходити із пошуку шляхів нагального розв'язання проблем економічного зростання. Вихідні умови, в яких потрібно віднайти механізми запущення випереджаючого розвитку, є складними [9, с. 5]. Так, трансформаційні економіки характеризуються низкою спільних ознак: дешевою кваліфікованою робочою силою, ємним внутрішнім ринком, наявністю природних ресурсів, низькоукладним характером виробництва, скороченням державного сектору, превалюваннм обсягів іноземних інвестицій над внутрішніми, одночасною експортною та імпортною залежністю, високим рівнем інфляції та безробіття, порівняно вищими темпами економічного зростання з розвиненими країнами, обмежено конвертованими національними валютами, помірними зовнішніми боргами та налагодженими механізмами їх обслуговування, залежністю від зовнішніх кредитів, подекуди «добровільним» обмеженням національних суверенітетів через вступ у міжнародні політико-економічні організації на умовах «молодшого» учасника, демографічними показниками, що погіршуються, тощо. Однак усі ці негативні вихідні умови при вдало обраній стратегії економічного розвитку, орієнтованій на випереджаюче зростання, можна розглядати як економічні резерви.

Яскравим прикладом практичної реалізації концепції випереджаючого економічного розвитку є Східна Азія, яка досягла значних успіхів у стійкому

економічному зростанні. За аналізом статистичних даних Дж. М. Майєра та Дж. Е. Рауха [3, с. 65], можна стверджувати, що у період з 1965 по 1990 р. 23 країни Східної Азії мали вищі темпи зростання, ніж усі інші країни світу. До цих успішних у прискореному економічному розвитку країн належать лише вісім країн цього регіону: Японія; країни «тигри»: Гонконг, Південна Корея, Сінгапур і Тайвань; три нові індустріальні країни Південно-Східної Азії: Індонезія, Малайзія і Таїланд.

Звернемося до державної політики як передумови прискореного економічного зростання. В аналізованій групі країн ВЕКСА саме державному управлінню присвоюється позитивний результат у такому стрімкому економічному розвитку, аналогів якому немає в світі. Тобто, економічне зростання цієї групи країн пояснюється правильним закладенням основ державної політики. Рівень макроекономічного менеджменту оцінюється фахівцями у сфері державного управління як надзвичайно високий, що створило умови для становлення стабільного фінансового середовища, яке в свою чергу сприяло притоку приватних іноземних інвестицій. Економічна політика, спрямована на прозорість та доступність банківської системи для інституціональних вкладників, забезпечила зростання фінансових заощаджень. Тобто, у розкритті цієї теми, особливо актуальною є роль держави. Постає запитання: наскільки сильною має бути держава та яку роль вона має відігравати у формуванні економічної системи випереджаючого розвитку і розподілі соціальних і економічних благ та ресурсів?

Одночасно при аналізі інституціональних умов випереджаючого економічного розвитку постає проблема доцільності обрання того чи іншого методологічного інструментарію економічної політики. Дослідники економічного розвитку Північно-Східної Азії ставлять центральну методологічну проблему, спробуючи відрізнити урядові втручання, які сприяли економічному зростанню, від втручань, які були шкідливими. Але запропонувати сценарій розвитку подій за умови відсутності таких втручань, на переконання цих авторів, власне не можна. Тому, на їх думку, в країнах, що розташовані в Північно-Східній Азії, результатом урядового втручання у деяких випадках стали більш високі і стійкі темпи зростання.

Однак не тільки державне втручання як інструмент економічної політики мало свої позитивні результати, а особливістю таких економічних досягнень на макрорівні є те, що їх передумови були настільки специфічними і своєрідними, що держави, які здійснили спроби використати досвід ВЕКСА в інших країнах Східної Азії, зазнали поразки. Таким чином, наукова проблема прискореного економічного розвитку полягає не тільки і не скільки у тому, аби зрозуміти і дослідити, які саме інструменти і заходи економічної політики сприяли зростанню капіталу, а власне у тому, щоб виявити інституціональні та соціально-економічні умови, середовище та обставини, які зробили таку

економічну політику та її заходи дієвими, життєздатними, конкурентоспроможними.

За П. Евансом [5, с. 104–105], держави Східної Азії досягли успіху в породженні структурної зміни та економічного зростання за допомогою активної інтервенціоністської держави, тому що вони, з одного боку, спромоглися підтримувати близькі стосунки з економічними і політичними лідерами суспільства, навіть у рамках авторитарного контексту. З другого боку, держава та її службовці мали повноваження і престиж, що дало їм змогу реалізувати довгостроковий курс на економічний і соціальний розвиток, уникаючи радикального зростання нерівності та бідності. Бальцерович вважає [5, с. 105], що східно-азіатська стратегія виникла в результаті «комбінації вдосконалених розсіяних механізмів» і «особливої культури відносин між урядом та діловим світом», який не повною мірою можливо відтворити в інших країнах.

За цих умов зростають роль і відповідальність сучасної політичної економії як науки, яка розробляє теоретичні рекомендації для розроблення економічної політики, що практично реалізується, стратегічною метою якої є випереджаючий розвиток економіки. При цьому необхідно врахувати, що в умовах випереджаючого економічного розвитку продуктивні сили зростають швидше, ніж змінюються форми відносин. Тому потрібно забезпечити стійку відповідність рівня розвитку продуктивних сил і економічних відносин.

Власне особливу роль у випереджаючому економічному розвитку відіграють економічні відносини. Завданням економічної політики є створення стимуляційної властивості економічної системи. Система стимулів економічної системи є об'єктивною і викликана перевагами ринкових відносин. Ця здатність дозволяє економіці позбавлятися застарілих форм економічних відносин. Зміна останніх прямо виражає посилення впливу цілеспрямованості прискорення економічного зростання на підвищення благоустрою населення, визначає розвиток системи ефективного використання ресурсів, підвищує дієвість стимулів. Оновлення економічних відносин створює відповідні вихідні умови випереджаючого економічного розвитку і є його вирішальним чинником [10, с. 8–15].

Висновки. У зв'язку із втратою мейнстримом позиції як провідної теорії у виробленні практичної економічної політики в умовах кризових явищ у світовій економіці і неможливості її застосування в чистому вигляді в посттрансформаційних економіках спостерігається суттєве підвищення ролі політичної економії як науки, що відповідальна за розроблення економічних проблем концепції прискореного економічного розвитку та економічної політики її реалізації. Особливе значення має наукове обґрунтування процесу розвитку економіки як діалектично суперечливого, здатного за рахунок внутрішніх чинників прискорено і найбільш ефективно просуватися у напрямі більшої зрілості, організованості та згуртованості. Постає нагальне завдання виявлен-

ня якісного перетворення чинників, імпульсів, резервів розвитку, а також механізму випереджаючого економічного розвитку, що формується.

Разом із тим сучасна політична економія як теоретичний базис повинна виробити закони і концепції випереджаючого економічного розвитку, забезпечити використання цих законів для реалізації відповідної стратегії. Політична економія, виконуючи позитивну функцію, тобто відповідаючи на питання «що?» і «чому?», може виробити теоретичну відповідь і запропонувати практичні механізми, які економічна влада при виконанні нею нормативної функції [8, с. 38] може використати для відповіді на питання «що потрібно робити?» для ефективної реалізації стратегії випереджаючого економічного розвитку.

Тому вважаємо, що вирішення зазначених наукових проблем сформує системне, теоретично розгорнуте бачення про економіку майбутнього у середньостроковій перспективі, виявить її внутрішні резерви зростання. Одночасно політична економія також повинна показати необхідність повномасштабного застосування нових способів і методів випереджаючого економічного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Зайцев Ю. К. Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень) : навч. посіб. / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 337.
2. Кушлин В. И. Траектория экономических трансформаций / В. И. Кушлин. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004. – 310 с.
3. Майєр Джеральд М. Основні проблеми економіки розвитку / Джеральд М. Майєр, Джеймс Е. Райх, Антон Філіпенко. – К. : Либідь, 2003. – 688 с.
4. Малган, Дж. Искусство государственной стратегии: Мобилизация власти и знания во имя всеобщего блага ; пер. с англ. Ю. Каптуревского под науч. ред. Я. Охонько. – М. : Изд. Ин-та Гайдара, 2011. – 472 с.
5. Норгаард О. Економічні інституції та демократична реформа. Порівняльний аналіз посткомуністичних країн / О. Норгаард ; пер. з англ. М. Коцуба та А. Галушки. – К. : Ніка-Центр, 2007. – 424 с.
6. Сакс Дж. Д. Конец бедности. Экономические возможности нашего времени / Дж. Д. Сакс ; пер. с англ. Н. Эдельмана. – М. : Изд. Ин-та Гайдара, 2011. – 424 с.
7. Современная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc1p/19462.
8. Стігліц Е. Джозеф. Економіка державного сектора / Джозеф Е. Стігіліц ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1998. – 854 с.
9. Стиглиц Джозеф. Кто потерял Россию? / Джозеф Стиглиц // Экон. вестн. «Эковест». – 2004. – Вып. 4, № 1. – С. 4–37.
10. Стратегия ускорения: экономические основы пути реализации : монография / под ред. И. И. Сальникова, Р. Г. Лебедева, В. С. Дунаевой. – М. : Экономика, 1988. – 223 с.

11. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике / О. С. Сухарев // РАН, Ин-т экон. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2007. – Кн. I: Институциональная теория. Методологический эскиз. – 516 с.

СОВРЕМЕННАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ И МЕЙНСТРИМ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Москаленко А. Н.

Рассмотрены роль и значение современной политической экономии в выборе методологического инструментария практической экономической политики. Проанализирован мейнстрим как теоретический базис практической экономической политики ведущих стран мира. Отстаивается позиция относительно критического подхода к использованию неоклассической экономической теории для трансформационных экономик по концепции опережающего экономического развития. Охарактеризовано ускоренное экономическое развитие как интегративная модель.

***Ключевые слова**: мейнстрим, современная политическая экономия, опережающее экономическое развитие, ускоренное экономическое развитие, эклектика, институционализм, императив экономической политики, методологический инструментарий, экономическая ортодоксия, теории экономического развития.*

MODERN POLITICAL ECONOMY AND MAINSTREAM AS THE METHODOLOGICAL TOOLS OF ECONOMIC POLICY OF THE RAPID ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Moskalenko O. M.

This article reviews the modern political economy in a selection of the methodological instruments of practical economic policy. The analysis of the mainstream is made. The mainstream is viewed as a theoretical basis of the practical economic policy in the development of the advanced economies. The position for

a critical view in using the neoclassical economic theory for the transitional economies is vindicated. The keeping forward concept of economic development is determined as a perspective one. The author's characteristic of the accelerated economic development as an integrative model is made.

***Keywords**: mainstream, modern political economy, «leaving behind» economic development, speeded up economic development, eclecticism, institutionalism, imperative of economic policy, methodological instruments, economic orthodoxy, theories of economic development.*

УДК 330. 1: 330; 341, 1

НАКОПИЧЕННЯ ЗНАНЬ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ: ЗМІСТ ТА УМОВИ

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

Розкрито зміст накопичення інноваційних знань як комплексного процесу їх об'єктного і суб'єктного розширення (додавання). Проаналізовано сутність та роль інтелектуальної власності, комерціалізації знань, ринку знань у накопиченні інноваційних знань. Доведено необхідність створення інституціональних засад накопичення знань в інноваційному процесі шляхом удосконалення правового регулювання відносин інтелектуальної власності, правового механізму комерціалізації знань.

***Ключові слова**: інноваційні знання, інтелектуальний продукт, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, комерціалізація знань, ринок знань.*

Актуальність проблеми. Знання є головним ресурсом інноваційної діяльності, складають зміст інновацій як впроваджених у практику інтелектуальних продуктів-новацій. Інноваційний процес базується на інтеграції знань, що передбачає їх продукування та передавання/залучення, обмін, розповсюдження, трансформацію у нематеріальні і матеріальні об'єкти інтелектуальної власності, накопичення тощо з метою досягнення позитивного синергетичного ефекту від використання знаннєвих ресурсів. В. Тарасевич підкреслює, що знання як синергетичне ядро інновацій-систем генерує їхню синергетичну природу[1, с. 66].

Інтеграція знань в інноваційному процесі передбачає їх накопичення, що здійснюється з моменту зародження інноваційної ідеї і триває до дифузії нововведення, є умовою ефективності всіх стадій інноваційного процесу.

© Марченко О. С., 2012

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблеми, що розглядається, зумовлена також тим, що, по-перше, зміст та головні умови і форми накопичення знань інноваційного характеру ще не виокремлено економічною наукою як спеціальний об'єкт дослідження. Наукові праці вітчизняних та іноземних фахівців, як правило, присвячено окремим аспектам цього системного процесу. Це праці П. Бубенка, В. Гусєва, А. Никифорова, В. Тарасевича, Л. Федулової та ін.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад накопичення знань в інноваційному процесі, визначення та розкриття його умов та головних форм.

Виклад основного матеріалу. Дослідження накопичення знань інноваційного характеру базується на розкритті категорій, що у сукупності та взаємозв'язку складають його зміст, а саме: інноваційні знання, інноваційний процес, інтелектуальний продукт інноваційного характеру, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, капітал інновацій, комерціалізація знань, ринок знань.

Знання як форма існування та систематизації пізнавальної діяльності людини [2, с. 25] виступає продуктом засвоєння і осмислення інформації. Знання виникають як результат розумової діяльності людини, метою якої є усвідомлення, сприйняття, систематизація та інтерпретація інформації [3, с. 6, 7]. «Знання – це інформація, яка була отримана людиною чи групою та перероблена ними для подальшого поширення» [2, с. 25]. В. Іноземцев визначає знання як інформацію, засвоєну людиною і не існуючу поза її свідомості [4, с. 3]. На думку Дж. Ходжсона, інформація – сукупність відомостей, які вже отримали певну інтерпретацію, а знання – продукт використання інформації [5, с. 34, 35]. П. Друкер зазначає, що знання – це здатність застосовувати інформацію у конкретній сфері діяльності [6, с. 141].

За рівнем формалізації знання можуть бути формалізовані (явні) і неформалізовані (неявні), які «накопичуються і використовуються, але фактично ніде не формулюються у цілому і повністю. Навички і особисті напрацювання окремих майстрів, корпоративні традиції технічної культури – все це розміщується у конкретних людях та компаніях» [7, с. 45]. М. Мариничева розділяє неявні знання на три групи:

– знання, яких немає сенсу висловлювати, оскільки це є наочним;

– 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 [8, с. 17].

Головними формами знання є:

– суб'єктивне (індивідуальне і колективне) знання як система понять, що відображають ставлення людини (групи людей) до дійсності та виступають

продуктом її пізнавальної діяльності. Л. Федулова визначає їх як невідокремлені від людини знання, які можуть бути як персональними, так і колективними [9, с. 39]. Це неявні знання, які якщо і передаються, то від учителя до учня [3, с. 7], а їх передавання – це процес навчання у різних формах;

– кодифіковане знання, яке є відокремленим від людини, поданим у знаковій формі чи у формі символів;

– об'єктивоване знання – інтелектуальні моделі, які втілені в об'єктивній формі процесів діяльності, її інструментів та результатів [10, с. 39, 40]. Кодифіковані і об'єктивовані знання належать до формалізованих знань.

Інноваційні знання – це нові знання (суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані), що є головним ресурсом та основою інноваційної діяльності.

Знання становлять зміст інтелектуальних продуктів. «Інтелектуальний продукт – результати інтелектуальної, розумової, духовної та творчої діяльності, втілені у відкриттях, винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проектах, раціоналізаторських пропозиціях, добутках літератури, мистецтва, музики та ін.» [11, с. 672]. Інтелектуальний продукт є: а) *наукомістким*, при продукуванні якого «витрати на наукові дослідження та інформацію перевищують витрати на інші виробничі чинники (сировину, матеріали, енергію, амортизацію основних фондів тощо)» [12, с. 257]; б) *знаннємістким*, оскільки його зміст та основу продукування становлять загальні і специфічні знання.

Інноваційний інтелектуальний продукт є втіленням інноваційних знань. В інноваційному процесі, кінцевим результатом якого є серійний випуск інноваційної продукції, інтелектуальний продукт може набувати таких форм: інноваційна ідея, новація, винахід (корисна модель), експериментальний зразок, промисловий зразок, дослідна партія інноваційної продукції, серійна інноваційна продукція. Слід підкреслити: 1) знання, що становлять зміст інноваційної ідеї, можуть бути суб'єктивними (невідокремленими від творця) і кодифікованими (що забезпечує можливість їх передавання не тільки шляхом навчання, а й у формі відокремленого від творця інтелектуального продукту); 2) «новація – це оформлений результат фундаментальних і прикладних досліджень, розробок або експериментальних робіт у якій-небудь сфері діяльності з підвищення її ефективності» [13, с. 45]; 3) за рівнем об'єктивізації знань треба розрізняти новацію у вузькому та широкому розумінні. У *вузькому розумінні* новація – це нові знання, що є кодифікованими, але не отримали матеріального втілення (прикладом такої новації можуть бути науковий твір, проект, певні розрахунки тощо). *У широкому розумінні* новація – це нові знання, що певною мірою матеріалізовані, об'єктивовані (уречевлені). Тобто, наприклад, корисна модель, експериментальний зразок, промисловий зразок – це новації.

Таким чином, знання інноваційного характеру як основа інновації втілюються в інноваційному продукті та існують як: 1) суб'єктивні (невідокремлені)

знання – інноваційна ідея; 2) кодифіковані знання, що можуть мати матеріальні носії, але не матерізовані (наукові твори, розрахунки, проекти тощо) – інтелектуальний продукт-новація у вузькому розумінні; 3) знання, об'єктивовані у винаході, корисній моделі; 4) об'єктивовані знання, представлені в експериментальному зразку; 5) об'єктивовані знання, представлені у промисловому зразку; 6) об'єктивовані знання, представлені у дослідній партії інноваційної продукції; 7) об'єктивовані знання, представлені у серійній інноваційній продукції. Треба підкреслити, що кінцеву об'єктивацію інноваційне знання отримує саме в серійній інноваційній продукції.

Отже, по-перше, *інноваційний процес – це процес об'єктивізації знання інноваційного характеру, що охоплює низку перетворень знань: суб'єктивних на кодифіковані, кодифікованих на об'єктивовані.* По-друге, перетворення знань в інноваційному процесі здійснюється, з одного боку, як їх накопичення шляхом додавання: до суб'єктивних (персоніфікованих) знань додаються кодифіковані, об'єктивовані, внаслідок чого спостерігається певне розширення знання як ресурсу інноваційної діяльності. Мається на увазі саме розширення, а не розповсюдження чи розпорошення знань, тобто інноваційні знання набувають різноманітних форм, кожна з яких може стати об'єктом чи ресурсом інноваційної діяльності. Накопичення знань шляхом додавання – це їх накопичення за вертикалл'ю – об'єктне (ресурсне) накопичення (*рис. 1*). По-третє, перетворення знань в інноваційному процесі складають основу їх розповсюдження у різних формах між учасниками інноваційного процесу, що також означає їх накопичення, але за – горизонталл'ю – *суб'єктне накопичення* (*рис. 2*).

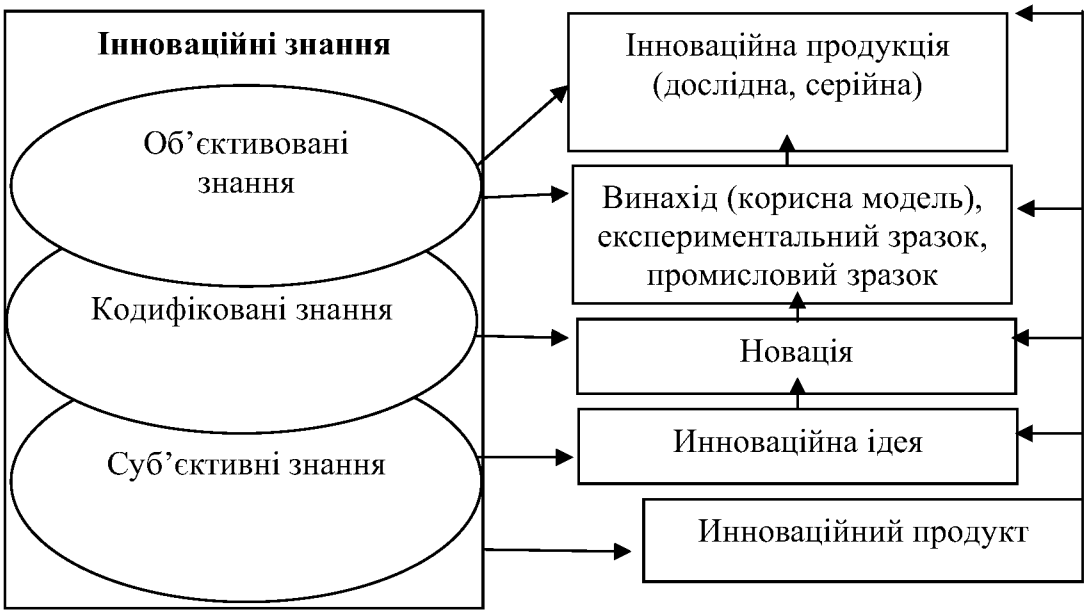

Рис. 1. Об'єктне (вертикальне) накопичення знання в інноваційному процесі

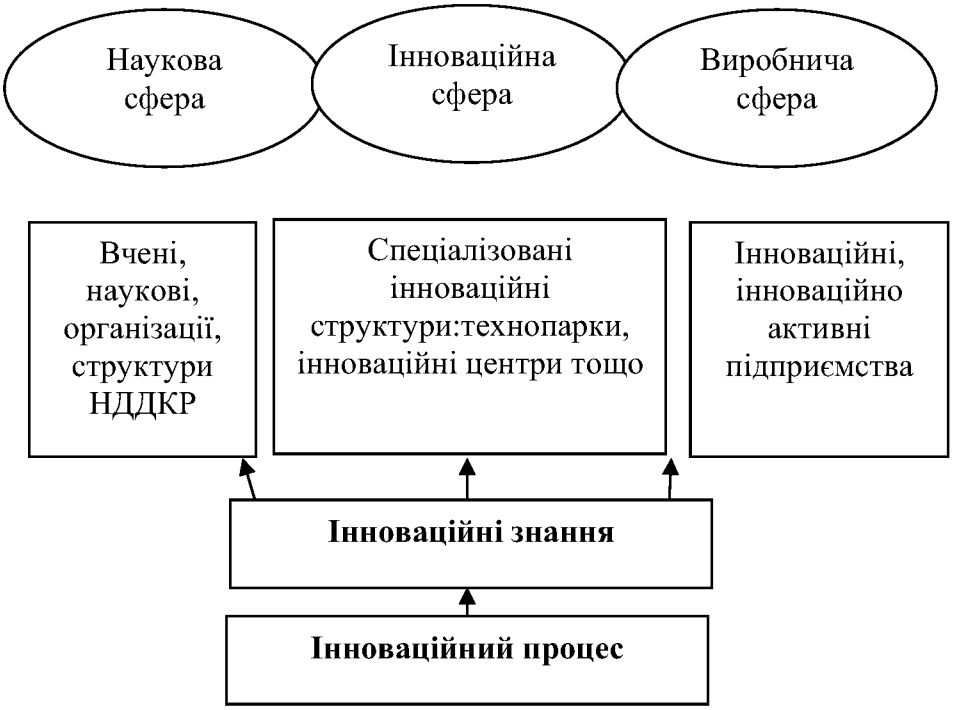

Рис. 2. Суб'єктне (горизонтальне) накопичення знань в інноваційному процесі

При цьому об'єктне накопичення знань визначає можливість, масштаби та результати їх суб'єктного накопичення. Наприклад, якщо розроблення інноваційного продукту завершується стадією створення корисної моделі, то інноваційне знання не набуває всіх рівнів об'єктивізації, що обмежує суб'єктне накопичення знань.

Об'єктне та суб'єктне накопичення знань є основою інтеграції знань в інноваційному процесі, що забезпечує досягнення його цілей. Таким чином, *у знаннєвому аспекті інноваційний процес – це об'єктивізація інноваційних знань шляхом їх перетворення (суб'єктивних на кодифіковані, кодифікованих на об'єктивовані) на основі їх об'єктного та суб'єктного накопичення.*

По-четверте, оскільки ознакою інноваційного продукту є авторство, накопичення знань можна подати як процес розширення авторства за вертикалл'ю і горизонталл'ю: 1) за його обсягом: автор інноваційної ідеї може бути творцем винаходу, розробником експериментального зразка, учасником створення промислового зразка тощо; 2) за кількістю авторів, коли окремі стадії перетворення інноваційного знання передаються, наприклад, автором інноваційної ідеї іншим учасникам інноваційного процесу (інжиніринговим фірмам, організаціям, що здійснюють НДДКР, експериментальним виробництвам, підприємцям, що впроваджують інновації, та ін.). Слід підкреслити: у цьому контексті термін «авторство» використовується для визначення творців інновації в її конкретних формах. Цей підхід не збігається з правовим підходом, за яким автор – це «фізична особа, творчою працею якої створено твір» [14, с. 24]. На

нашу думку, автор у правовому визначенні і авторство як ознака інноваційного процесу – це різнорівневі поняття. *Авторство* – це творчий внесок індивідуума і певних організацій, діяльність яких, сумісна чи виокремлена, забезпечує досягнення кінцевого результату інноваційного процесу, яким є інновація. Річ у тім, що відносно інновації, сутнісною властивістю якої є новизна, авторство – об'єктивно необхідна характеристика інтелектуальної діяльності на різних етапах інноваційного процесу, оскільки вперше формулюється інноваційна ідея, уперше створюються корисна модель, експериментальний зразок, промисловий зразок і уперше виробляються експериментальна та серійні партії інноваційної продукції. Отже, і підприємця, що впроваджує інновації, треба у певному сенсі вважати її співавтором. Як слушно підкреслює А. Никифоров, в сучасних умовах ринкової економіки важливим суб'єктом інноваційної діяльності стає підприємець, який визначає динамізм розвитку економіки і є рушійною силою інноваційних змін [15, с. 42]. На нашу думку, коли держава це визнає і спрямовує свою інноваційну політику на підтримку інноваційного підприємництва, буде подолано притаманний нині національній інноваційні системі розрив між наукою і виробництвом.

Накопичення знань та розширення авторства в інноваційному процесі вимагають специфікації прав інтелектуальної власності. Оскільки зміст інноваційного продукту складають знання (суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані), треба підтримати визначення інтелектуальної власності, що пропонується С. Гордієнком: «Інтелектуальна власність – це матеріалізовані або нематеріальні нові знання, які належать юридичній чи фізичній особі» [16, с. 27]. «Звичайно власність на знання називається інтелектуальною власністю» [3, с. 39]. Слід тільки зробити таке уточнення: знання – це об'єкт інтелектуальної власності, зміст якої – система економічних відносин з приводу привласнення цього специфічного об'єкта. Як пише Л. Федулова, інтелектуальна власність – це особливий вид власності, об'єктами якої є творіння людського розуму та інтелекту [17, с. 152]. На нашу думку, *інтелектуальна власність – це відносини привласнення – відчуження знань, що здійснюються між їх творцем (творцями) та користувачем (користувачами) з приводу їх продукування, передавання/залучення, обміну, розповсюдження, трансформації, накопичення та ін.* Відносини інтелектуальної власності становлять основу їх інтеграції в інноваційному процесі.

Власність на знання інноваційного характеру – це система відносин, що має певну структуру:

– *за об'єктним критерієм* складовими інтелектуальної власності є власність на суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані знання; стосовно суб'єктивних (неявних) знань їх привласнення (володіння знаннями) забезпечує пізнавальна діяльність у різних формах; відносини інтелектуальної власності, об'єктом яких є кодифіковані та об'єктивовані знання, набувають таких правових форм, як авторське право, право промислової вартості;

– *за формою інноваційного інтелектуального продукту*, змістом якого є знання, інтелектуальна власність – це власність на інноваційну ідею, новацію у вузькому розумінні, винахід (корисну модель), експериментальний зразок, промисловий зразок;

– *за суб'єктним критерієм* інтелектуальну власність подано як інтелектуальну власність (повну або часткову): а) працівників знань (*knowledge worker*) – працівників, головним засобом виробництва яких є специфічні знання, що використовуються у професійній діяльності; б) професіоналів знань (*knowledge professionals*) – фахівців, що продукують, передають, накопичують та використовують знання (вчені, викладачі, консультанти); в) адміністраторів знань (*knowledge executives*) – фахівців та організацій, що управляють знаннями на різних рівнях інноваційного процесу; г) підприємців знань (*knowledge entrepreneurs*) – суб'єктів інноваційного підприємництва (підприємці-фізичні особи і юридичні особи – інноваційні фірми).

Структура інтелектуальної власності, що пропонується, потребує деяких пояснень. По-перше, об'єктом інтелектуальної власності є нові знання, об'єктивовані в інноваційній продукції, яка є знаннємісткою, а не суто інноваційна продукція. По-друге, власність на інноваційну ідею як суб'єктивне знання і власність на інтелектуальний продукт-новацію у вузькому розумінні (нові знання, що мають певні матеріальні носії) за їх змістом можна визначити видами інтелектуальної власності на наукове відкриття як встановлення невідомих раніше, але об'єктивно існуючих закономірностей, властивостей і явищ матеріального світу, що вносять докорінні зміни у рівень наукового пізнання [18, с. 159]. По-третє, знання інноваційного характеру можуть бути комерційною таємницею, яка також належить до об'єктів інтелектуальної власності [18, с. 173–174].

Слід підкреслити, сучасна модель системного інтегрованого інноваційного процесу, урізноманітнення інтелектуальних продуктів обумовлює необхідність розвитку відносин інтелектуальної власності та вдосконалення їх правового регулювання в аспектах і розширення її об'єктів і суб'єктів, і специфікації і додавання часткових прав власності. *Інтелектуальна власність* – це «пучок правомочностей» щодо інноваційних знань, прийняття – передавання яких становлять фундаментальну умову інноваційної діяльності.

Інтелектуальна власність є основою формування та накопичення *інтелектуального капіталу, який можна визначити як капіталізовані знання, що забезпечують зростання вартості.* Як пише С. Клімов, «перетворення знання на капітал означає, що володіння ним дозволяє одержувати від його використання регулярний дохід» [10, с. 120]. О. Рязанова визначає інтелектуальний капітал як вартість людських знань [19, с. 36]. К. Кручині пише, що знання – це капітал, цінність якого безпосередньо залежить від його інноваційного впливу та швидкості застарівання [20, с.192].

Структурним елементом інтелектуального капіталу фірми є інноваційний капітал. Відповідно до структури інтелектуального капіталу, розробленого

автором терміна і концепції інтелектуального капіталу Лейфом Едвінссоном [21], інноваційний капітал є складовою організаційного капіталу як сукупності нематеріальних інтелектуальних активів, що належать організації. Це захищені комерційні права, інтелектуальна власність та інші нематеріальні активи і цінності, які забезпечують здатність компанії до відновлення[10, с. 91].

На нашу думку, ресурсом інноваційної діяльності є *капітал інновацій*, що поєднує інноваційний капітал у тлумаченні Л. Едвінссона, та інтелектуальний капітал індивідуума (працівників, професіоналів, адміністраторів, підприємців знань), що у сукупності використовується в інноваційній діяльності.

Інтелектуальна власність і інтелектуальний капітал є основою та чинниками накопичення інноваційних знань в об'єктному і суб'єктному аспектах.

В умовах ринкової економічної системи накопичення знань та їх капіталізація опосередковуються комерціалізацією знань. «Інтелектуальний продукт, переходячи у розряд результатів інтелектуальної діяльності, що ідентифікуються у законодавстві як об'єкти інтелектуальної власності, засіб комерціалізації, включається в економічний обіг» [19, с. 36–37]. У сучасному нелінійному інноваційному процесі комерціалізація, що забезпечує ринкове визнання інтелектуальних продуктів та можливість отримання прибутку від їх розроблення і впровадження, здійснюється з моменту зародження інноваційної ідеї і триває до дифузії нововведення, швидкість і масштаби якої безпосередньо залежать від попиту на ринку знань. *Комерціалізація інтелектуальних продуктів* – це здійснення комплексу заходів, спрямованих на надання інноваційним знанням, що становлять їх зміст, товарної та капітальної форм. Інноваційні знання, по-перше, приймають форму нематеріальних активів, комерціалізація яких передбачає здійснення таких заходів, як визначення та оцінювання попиту на ринку об'єктів інтелектуальної власності, ціноутворення на нематеріальні активи, визначення форми їх передавання від продуцента до користувача тощо. По-друге, знання складають інтелектуальний капітал учасників інноваційного процесу, отже, комерціалізація знань передбачає їх капіталізацію – надання знанням форми капіталу – зростаючої вартості.

Комерціалізація знань є умовою комерційного обміну знаннями, формування та розвитку ринку знань, роль якого в економіці знань розкриває таке положення: «Суто економіка знань з'являється тоді, коли знання становляться ринковим продуктом» [3, с. 34].

Висновки. Накопичення інноваційних знань – це комплексний процес їх об'єктного і суб'єктного розширення (додавання), що базується на інтелектуальній власності, засобом якого є комерціалізація знань, а одним із головних економічних механізмів – ринок знань. Розвиток інноваційної діяльності, основу якої становить накопичення знань, обумовлює необхідність створення інституціональних засад комерціалізації інноваційних знань, формування та ефективного функціонування ринку знань, удосконалення правового регулювання відносин інтелектуальної власності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Тарасевич В. Про синергетику інновацій / В. Тарасевич // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 65–73.
2. Дресвянников В. А. Построение системы управления знаниями на предприятии : учеб. пособие / В. А Дресвянников. – М. : КНОРУС, 2006. – 344 с.
3. Экономика знаний : коллективная монография / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. ; отв. ред. В. П. Колесов. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
4. Иноземцев В. Парадоксы постиндустральной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) / В. Л. Иноземцев // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2000. – № 3. – С. 3–12.
5. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности / Дж. Ходжсон // Вопр. экономики – 2001. – № 8. – С. 34–39.
6. Друкер П. Эффективное управление : пер. с англ. М. Котельникова / П. Ф. Друкер. – М. : ООО «Изд-во Астрель»; ООО «Изд-во АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 284 с.
7. Чездбо Г. Когда виртуальность оправдана: организации для инноваций : пер. с англ. А. Силонова / Г. Чездбо, Д. Тейс // Управление высокотехнологичным бизнесом. – М. : Альпина – Бизнес – Букс, 2007. – С. 39–63.
8. Мариничева М. К. Управление знаниями на 100 %. Путеводитель для практиков / М. К. Мариничева. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
9. Федулова Л. І. Концептуальні засади економіки знань / Л. І. Федулова. – Екон. теорія. – 2008. – № 2. – С. 37–59.
10. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества : монография / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
11. Економічна енциклопедія : у 3 т. / відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Вид. центр «Академія». – 2000. – Т. 1. – 864 с.
12. Мельник Л. Г. Информационная экономика : учеб. пособие / Л. Г. Мельник. – Сумы : ИТД «Университ. кн.», 2003. – 288 с. – (Библ. «Экономическое образование», сер. «Устойчивое развитие»).
13. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник – 3-е изд. / Р. А. Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2002. – 400 с. – (Сер. «Учебники для вузов).
14. Закон Украины «Об авторском праве и смежных правах» // Законодательство Украины об интеллектуальной собственности. – Х. : ООО «Одиссей», 2001. – 352 с.
15. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління : монографія / А. Є. Никифоров. – К., 2010. – 420 с.
16. Гордієнко С. Г. Понятійний апарат стосовно «Інтелектуальної власності» та класифікація сфер творчої особи / С. Г. Гордієнко // матеріали Міжнар. конф «Охорона прав інтелектуальної власності в Україні та Європейському Союзі: політика, законодавство, практика» (Київ, 15–16 черв. 2001 р.). Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». – К. : Фенікс, 2011. – 480 с.
17. Федулова Л. І. Економіка знань : підручник / Л. І. Федулова. – К. : НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. – 600 с.
18. Гражданский кодекс Украины. – Х. : КСИЛОН, 2006. – 423 с.

19. Рязанова О. Интеллектуальный капитал в системе экономических категорий / О. Рязанова // Экон. науки. – 2011. – № 6 (79). – С. 36–47.
20. Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода / Верр А., Киппинг М., Энгвелл Л. и др. ; под ред. М. Киппинга, Л. Энгвелла ; пер. с англ. П. К. Власова. – Х. : Гуманитар. центр, 2008. – 416 с. – (Manaqement Consultinq).
21. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. Malone. – N. Y. : Harper Business, 1997. – 225 p.

НАКОПЛЕНИЕ ЗНАНИЙ В ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ: СОДЕРЖАНИЕ И УСЛОВИЯ

Марченко О. С.

Раскрыто содержание накопления инновационных знаний как комплексного процесса их объектного и субъектного расширения (добавления). Проанализированы сущность и роль интеллектуальной собственности, коммерциализации знаний, рынка знаний в накоплении инновационных знаний. Доказана необходимость создания институциональных основ накопления знаний в инновационном процессе путем совершенствования правового регулирования отношений интеллектуальной собственности, правового механизма коммерциализации знаний.

***Ключевые слова**: инновационные знания, интеллектуальный продукт, интеллектуальный капитал, коммерциализация знаний, рынок знаний.*

AN ACCUMULATION OF KNOWLEDGE IS IN INNOVATIVE PROCESS: MAINTENANCE AND CONDITIONS

Marchenko O. S.

Maintenance of accumulation of innovative knowledge as a complex process of their objective and subject expansion (additions) is exposed. Essence and role of intellectual property, commercialization of knowledge, market of knowledge in the accumulation of innovative knowledge are analyzed. The necessity of creation of institutional bases of accumulation of knowledge in the innovative process by perfection of the legal adjusting of relations of intellectual property, legal mechanism of commercialization of knowledge.

***Key words**: innovative knowledge, intellectual product, intellectual property, intellectual capital, commercialization of knowledge, market of knowledge.*

УДК 330.1:316.324.8:614.2

НЕКОМЕРЦІЙНІ ІНСТИТУТИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я У ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

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

Присвячено аналізу причин і ролі розвитку некомерційних інститутів охорони здоров'я у постіндустріальній економіці. До них належать пом'якшення вад недержавного ринку, посилення переваг і зниження недосконалостей держави, розвиток громадянського суспільства, тиск неухильного зростання середніх витрат на охорону здоров'я, децентралізація. Обґрунтовано шляхи розвитку некомерційних інститутів в Україні

***Ключові слова**: некомерційні недержавні інститути, постіндустріальна економіка, охорона здоров'я, громадянське суспільство.*

Актуальність проблеми. Багато потреб громадян у медичних послугах навіть не визначаються державою через її громіздку ієрархію, а приватна медицина призведе до порушення конституційного принципу рівного до них доступу. Ось чому зростає актуальність дослідження іншої сили – діяльності некомерційних громадських організацій, що зазвичай виводиться за дужки економічної теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження інституційної структури економіки і суспільства посідає значне місце у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Крім видатних імен економістів-інституціоналістів, яких нагороджено Нобелівською премією, в останнє десятиріччя з'явилося багато представників цієї школи в Україні та Росії. Серед них – Є. Гайдар, Т. Гайзай, А. Гриценко, В. Дементьєв, О. Канцуров, Я. Кузьмінов, Р. Нуреєв, М. Снегова, А. Ткач, А. Шастітко, М. Юдкевич, О. Яременко, Є. Ясін та ін. Ці вчені приділяють багато уваги формуванню нових та удосконаленню попередніх формальних правил економічної поведінки, аналізу неформальних правил, а також впливу неекономічних чинників (духовних, моральних, правових, соціальних. політичних тощо) на економічний розвиток загалом. Проте що стосується власне охорони здоров'я, то економісти концентрують увагу на суто господарських проблемах – поліпшенні фінансування, підвищенні економічної ефективності охорони здоров'я, її структурній перебудові. Це правильно і сучасно, але недостатньо. Настав час підійти до проблеми ширше, крізь призму впливу неекономічних демократичних інститутів на оптимальне

© Камінська Т. М., 2012

задоволення суспільних потреб у якісній охороні здоров'я в умовах обмежених бюджетних і приватних ресурсів.

Метою статті є аналіз ролі і причин функціонування некомерційних інститутів охорони здоров'я у розвинених країнах заради поширення досвіду в Україні.

Виклад основного матеріалу. Світова практика показує, що некомерційний недержавний сектор охорони здоров'я охоплює два сегменти. Перший – це лікарні та інші медичні заклади. Найпоширені вони у Німеччині, а також Австрії, Бельгії, Нідерландах, Франції, Люксембурзі (модель охорони здоров'я Бісмарка, де ієрархії ніколи не було), часто належать релігійним організаціям. Державні лікувальні заклади створюються тут тоді, коли не вдається або розширити діяльність, або ініціювати появу нових некомерційних структур. Другий сегмент – неурядові некомерційні організації, які безпосередньо не беруть участі у наданні медичних послуг, але активно на цей процес впливають.

Роль некомерційного недержавного сектору є двоїстою. З одного боку, некомерційні інститути пом'якшують вади недержавного ринку медичних послуг, тому що мають на меті не тільки отримання прибутку, а й іншу мотивацію – суспільний добробут, якість і тривалість життя людини. У Франції, наприклад, Товариство Червоного Хреста активно навчає різні категорії населення правилам надання першої медичної допомоги, тому що 50 % летальних випадків після травм у ДТП припадають на перші хвилини [2]. З другого боку, некомерційні медичні організації не тільки заповнюють неприбуткові ніші ринку, а й посилюють переваги і підправляють недосконалості держави, особливо на територіальному рівні. Вони виявляють солідарність з особливими споживачами медичних послуг – тими, хто за об'єктивними чи суб'єктивними причинами не в змозі відповідати потребам суспільства. Своїм захистом пацієнтів ці організації також сприяють послабленню асиметрії інформації про якість медичних послуг на ринку. У Великій Британії з 1992 р. діють «Хартії пацієнтів», де зафіксовано їх права на базовий набір, стандарти якості, строки очікування безоплатного лікування, порядок клінічних обстежень при нещасних випадках, причини відмови хворих від операцій, а також визначено умови тримання пацієнтів у лікарнях, тобто необхідність некомерційних медичних інститутів обумовлена виконанням ними соціальної функції.

Виступаючи інвестором, ці інститути забезпечують медичним закладам додаткове фінансування, оскільки джерелами їх бюджету є не тільки урядові гроші, а й членські внески, доброчинні пожертвування, гроші від підприємницької діяльності, необхідні для досягнення суспільно корисних цілей. За кордоном некомерційні заклади разом з медичними громадськими організаціями підключаються за допомогою «своїх» депутатів до суспільного розподілу ресурсів, допомагаючи спрямовувати їх суттєву частину в охорону здоров'я і забезпечуючи пільги недержавним лікарням. Вони також активізують людські ресурси, творчий і інтелектуальний капітал, вплив громадян на

соціальну політику, особливо на регіональному рівні, зміцнюючи оборотний зв'язок споживачів медичних послуг з їх постачальниками. Це досягається за рахунок некомерційного маркетингу, що проводиться громадськими структурами. Крім того, вони пропагують здоровий спосіб життя, що сприяє економії коштів, спрямованих на діагностику і лікування захворювань, а також контролюють дотримання чиновниками вимог законів, виступають арбітрами у вирішенні корисних соціальних справ, які ініціюють органи місцевого самоврядування.

У розвинених країнах роль неурядового некомерційного сектору в охороні здоров'я постійно зростає. Головна причина цього має інституціональне начало і полягає у формуванні та розвитку громадянського суспільства, демократизації політико-економічного простору. Розвиток демократичних традицій є відповіддю на ускладнення і виклики економічних та соціальних процесів у постіндустріальному суспільстві. Ухвалення політичних рішень, що стосуються здоров'я громадян, виходить за межі суворо державного їх регулювання, оскільки державний патерналізм у багатьох випадках породжує утриманство. Тому владні структури навіть ініціюють самоорганізацію людей з метою найповнішої реалізації соціальної політики. При цьому здійснюється диверсифікація форм державного регулювання охорони здоров'я, а демократизація суспільства супроводжується зростанням соціальної відповідальності самих громадських організацій.

Власне кажучи, за своєю сутністю неурядові організації не належать до суб'єктів ринку і не переслідують комерційну мету, а виконують певну місію. Цим вони відрізняються від комерційних підприємств. Прибуток може плануватися (якщо, наприклад, організація надає платні послуги окремим пацієнтам або укладає договори зі страховими організаціями). Це дає змогу розширити лікарні, зміцнити матеріальну базу, збільшити доходи медичних працівників. Однак прибуток не може бути привласнено для споживання, його мета ширше за комерційну. Це відповідає розвиткові постіндустріальної економіки, де інвестиції в людину є пріоритетними. У Давосі у січні 2011 р. соціальне підприємництво вперше стало повноцінною частиною програми світового економічного форуму.

Але розвиток некомерційних інститутів не означає відмежування від державного керування. Як зазначає О. Канцуров, «у кожному соціально-економічному інституті має відчуватися присутність держави з метою примусу до виконання правил і унеможливлення опортуністичної поведінки індивідуумів та суб'єктів економічних відносин» [4, с. 19]. Форми участі держави є різноманітними – від створення законодавства до співучасті у фінансуванні некомерційних медичних організацій, ресурси яких дуже обмежені. Відомо, що джерелами їх фондів можуть бути спонсорська допомога, приватні доброчинні внески, кошти муніципалітетів. У Німеччині, де широкий розвиток отримали принципи соціального партнерства, державний і неурядовий

сектори доповнюють один одного, причому фінансування другого переважає при розподілі соціальних видатків держбюджету. Крім того, держава допомагає знаннями, досвідом, професіоналами. Немаловажним є і той факт, що держава за допомогою законодавства встановлює такі організаційні форми громадських організацій, які спрямовані на сумісну підтримку вразливих соціальних верств населення. Часто партнерство засновують на джентльменських угодах.

Досвід країн з постіндустріальною економікою показує, що неурядові організації представляють свої інтереси через владні структури, тобто здійснюють цивілізований лобізм і безпосередньо впливають на розподіл суспільних ресурсів. У США існує єдиний федеральний закон про лобістську діяльність, в інших країнах її регулюють нормативні акти. Разом з прямим лобізмом здійснюється непрямий – організація неурядовими структурами некомерційного маркетингу. Її сенс полягає у поліпшенні суспільного здоров'я і полегшенні доступу до неї всіх, хто цього потребує. Некомерційний маркетинг справляє подвійний вплив на населення: не тільки як на потенційних споживачів здорового способу життя, а й як на платників податків заради їх енергійної підтримки законодавчого процесу в медичній галузі. Неурядові організації виступають із ініціативами щодо будівництва нових лікарень, незважаючи на інші пріоритети бюджетного розподілу ресурсів, пропагують суспільно значущі види медичної діяльності. Отже, вони здійснюють прямий і оборотний зв'язок між населенням країни, громадськими організаціями та державними структурами.

Отже, формування і розвиток громадянського суспільства є першочерговою причиною і умовою розвитку некомерційних інститутів. Друга причина зумовлена дією глобального тренду зростання середніх витрат медичного обслуговування. Наприклад, за даними ОЕСР, державні витрати на медицину на душу населення зросли у 1981–2009 рр. (у доларах за ПКС) у Канаді – з 678,5 до 3081,1, Ірландії – 448,6 до 2836,1, Португалії – з 209,1 до 1632,6, Іспанії – з 317,9 до 2258,6.; у 1987–2009 рр. в Італії – з 887,3 до 2443, Греції – з 426 до 1643,7 [7]. Тому посилюється політика стримування непродуктивних витрат і контролю над ними. У випадку із некомерційними інститутами держава хоча і бере участь в їх фінансуванні, але водночас отримує доступ до підприємницьких і інтелектуальних ресурсів, що зрештою приводить до економії бюджетних видатків. Некомерційні структури мобілізують усі фінансові та інші резерви для розв'язання проблем низької якості послуг або особливо гострих медико-соціальних проблем – наркоманії, СНІДу. Причому гроші вони розподіляють не за формальними нормативами, а за реальними потребами. Некомерційні страхові структури навіть субсидують ті лікарні, які в змозі здійснити суттєвий внесок у боротьбу з цими захворюваннями. Відстоюючи суспільний інтерес, вони не мають зобов'язань перед державою. Остання світова криза показала, що в умовах згортання соціальних програм

неприбуткові громадські організації забезпечують більш адресне використання коштів спонсорів.

З метою раціонального розподілу суспільних ресурсів некомерційні структури долучаються до інституційної структури конкурентного ринку, коли держава укладає з ними (поряд з державними і приватними медичними закладами) угоди на надання послуг. Їх участь у контрактних відносинах сприяє розвиткові здорової конкуренції, індивідуалізації обслуговування, найповнішому врахуванню потреб громадян у поліпшенні здоров'я, розширенню кола споживачів, зокрема малозабезпечених. Контрактні відносини з некомерційними структурами розвиваються також з метою запобігання можливим ризикам, які з'являються у партнерстві державних і приватних юридичних осіб, наприклад, у бік обслуговування інтересів капіталу. Цей ризик знижується, коли держава диверсифікує напрями свого партнерства за допомогою громадських організацій.

Третя причина розвитку некомерційних інститутів у розвинених країнах полягає у децентралізації охорони здоров'я. Ця тенденція зумовлена необхідністю посилення ролі регіональних ринків в ефективному розподілі бюджетних ресурсів. Делегування відповідальності локальній ланці сприяє інноваціям і більш чутливій реакції на потреби хворих. Світовий досвід показує, що місцеве оподаткування є більш прозорим, а політики ближче до електорату. Проте децентралізація означає передавання значних повноважень не тільки місцевим органам охорони здоров'я, а й низовим організаціям, у тому числі громадським. Вони здатні грамотніше виконати завдання, яке отримують, оскільки до їх складу зазвичай входять професіонали-практики.

Ще одна причина зростання ролі некомерційних медичних організацій пов'язана з особливостями ринку праці лікарів. Цьому ринку іманентна конкурентна структура, яка у державному секторі монополізована з боку попиту і означає монопсонію, тобто монополію одного покупця праці [5]. Компенсаторну роль відносно зниження ціни праці нижче за конкурентну ставку заробітної плати відіграють професійні організації лікарів. Прикладом цього є Британська медична асоціація, Німецька лікарняна палата, Польська палата лікарів і стоматологів та ін. Вони мінімізують вади монопсонії, оскільки сила однієї монополії (з боку пропозиції) протистоїть силі іншої монополії (з боку попиту). Професійні організації лікарів правомірно оцінювати як єдиного продавця праці за наступними ознаками: доступ до них обмежено такими бар'єрами, як наявність медичної освіти, ліцензій (у багатьох країнах їх видають самі асоціації), необхідність складання тестових іспитів для емігрантів. Тобто, професійні медичні організації виступають у вигляді закритої профспілки, або корпорації, і діють подібно єдиному продавцю праці своїх членів, як класична монополія. Тим більш, що для лікарів узагалі характерний високий ступінь загальних корпоративних інтересів – у цьому полягають

інституційні особливості ринку медичної праці. Зростання обсягів державного сектору в розвинених країнах обумовлює посилення монопольної влади держави, а це, у свою чергу, відтворює протидію громадських організацій лікарів. Зростають також інші їх функції. Вони видають ліцензії приватним надавачам медичних послуг і страховим фондам, слідкують за підвищенням кваліфікації своїх членів, захищають національний ринок праці от іммігрантів і права лікарів та пацієнтів, займаються навіть поліпшенням довкілля.

Досвід розвинених країн свідчить перш за все про те, що у постсоціалістичних країнах економічні реформи в охороні здоров'я мають бути спрямовані не тільки на структурну перебудову, формування інституту сімейних лікарів, страхового ринку, а й на становлення некомерційних одиниць недержавного сектору. Вони не є аналогом державних некомерційних суб'єктів, до яких в Україні належать заклади охорони здоров'я (у системі МОЗ таких 900). Особливості трансформаційного періоду полягають у тому, що некомерційний сектор не з'являється водночас. На старті ринкових реформ (у 1990 роки) держава стимулювала появу власне економічних інститутів за допомогою законодавства, яке сприяло розвиткові інфраструктури товарного, фінансового, інформаційного ринків та ринку праці. Вони породжували нове економічне мислення, особливо підприємців, яке значно відрізнялося від мислення учасників командної економіки. Проте некомерційний сектор відставав. Хоча громадські організації у нас діють уже давно, але зазвичай заради спільного розв'язання болючих проблем (організації чорнобильців, батьків хворих дітей, інвалідів). Вони діють у дусі патерналізму і постають перед владою у ролі просителів, тобто дуже схожі на державні медичні заклади. Це довели масові протести чорнобильців у 2011 р. Річ у тім, що чинний до 2012 р. Закон України «Про об'єднання громадян» у ст. 3 дійсно обмежував діяльність громадських організацій захистом своїх інтересів. Профспілки, у тому числі медичні, і досі є своєрідною структурою влади і відіграють декоративну роль.

Тільки іноді медики беруть участь у правозахисних організаціях, які виконують функції громадянського контролю за діяльністю виконавчої влади. Більш поширеними є доброчинні організації, спрямовані на допомогу хворим, похилим, наркоманам, ВІЛ-інфікованим людям. Найсамодостатнішими виступають лише клуби за інтересами, до яких долучають групи самовдосконалення лікарів. Часто вони співпрацюють з фармацевтичними компаніями, організують різні конференції, забезпечують підвищення кваліфікації, проводять доброчинні заходи. Останній приклад – гроші від проведення семінарів і тренінгів з тринадцяти напрямів практичної медицини і християнської етики у рамках Міжнародної християнської медичної конференції, яку проведено у жовтні 2011 р. (Тернопіль), будуть спрямовані на вакцинацію вагітних пацієнток [3]. Клуби за інтересами зазвичай чудово обходяться без держави, орендуючи приміщення і самостійно фінансуючи свої заходи. Але

функціонування всіх інших українських громадських організацій дуже відрізняється від зарубіжних – вони мають значно менший коридор можливостей, залежать від політичних чинників, тиску зацікавлених сторін, ідеологічних та політичних пристрастей спонсорів, їх утягують у тіньову економіку і псевдоблагодійну діяльність. Часто вони здійснюють діяльність, яка не відповідає статуту чи взагалі закону, або їх не може знайти навіть Міністерство юстиції України за вказаною адресою. І як наслідок – недовіра до них громадян, що є значною інституційною перешкодою розвитку громадянського суспільства і охорони здоров'я. За даними соціологічної компанії *Research&Branding* Group, переважаюча частина українців (82 %) не беруть сьогодні участі у будь-яких об'єднаннях громадян [1]. З одного боку, в цьому винна спадщина командно-адміністративної економіки, яка виключала самоорганізацію людей без держави, а з другого – самі некомерційні структури, оскільки вони, як і політичні партії, застосовують переважно фінансову мотивацію для своїх членів. Життя маловпливових неурядових структур в Україні і суспільства збігаються слабко.

Радикально це становище може змінитися, коли держава допоможе медичним організаціям самоорганізуватися, прискорити соціальне підприємництво, формування власного капіталу. Це буде оберненням від патерналізму до самофінансування і залученням інвестицій для виконання головної місії. Потребують поліпшення податкова політика і бюджетне субсидування деяких витрат (навчання кадрів, оплата послуг зв'язку, надання пільгових кредитів, інформаційна і консультативна допомога). Необхідна широка державна реклама доброчинної діяльності, а для фізичних осіб – присудження почесних звань і нагород. Поки що навіть створити всеукраїнську громадську організацію в Україні набагато важче, ніж підприємницьку структуру, бо у першому випадку необхідні 42 фізичні особи і 23 документи для реєстрації, а у другому – одна особа і чотири документи. Тривалість державної реєстрації юридичної особи – три робочі дні, неурядової організації – 30. Ось чому на 10 тис. населення в Естонії, Угорщині, Хорватії припадає відповідно 210, 46, 85 неурядових громадських організацій, а в Україні – лише 17 [6].

У Верховній Раді України 17 травня 2011 р. прийнято у першому читанні новий законопроект щодо розвитку громадських об'єднань (реєстр № 7262–1). Він скасовує територіальні обмеження некомерційної діяльності і передбачає спрощення та здешевлення реєстрації громадських організацій, а також їх право на захист інтересів не тільки своїх членів, а й інших людей. Але деякі представники коаліції закликають до обмеження організацій з іноземним фінансуванням, хоча кошти, які отримують неурядові організації від іноземних донорів, не перевищують 15 млн дол., а наприклад, міжнародний кредит від МВФ у рамках програми *stand by* для України становить 16 млрд дол. до 2013 р.

У той же час не без міжнародної допомоги Коаліції громадських організацій та ініціатив «За вільну від тютюнового диму Україну» кількість курців з 2005 по 2010 рр. зменшилася з 15 млн до 11 млн осіб. Позитивну роль відіграє й іноземна допомога організації «Всеукраїнська мережа людей, що живуть з ВІЛ/СНІД».

Оскільки особливістю діяльності громадських організацій України є регіональна прив'язка, необхідні децентралізація економіки, розвиток реального місцевого самоврядування, підвищення відповідальності держави за демократичні процеси. Дуже потрібна соціальна реклама для інформаційного забезпечення діяльності інвесторів у некомерційний сектор. Бажаними є впровадження для них на початковому етапі податкових пільг на дохід і платежі з фонду заробітної плати, а також на аренду об'єктів державної і комунальної власності, спрощення фінансової звітності. Цікавим є досвід розвинених країн у спільному фінансуванні некомерційними суб'єктами і органами місцевого самоврядування проектів соціального значення, зокрема охорони здоров'я.

Нині державне регулювання і фінансова підтримка нових громадських проектів з боку держави є малоефективними, тому їх ресурси дуже обмежені. Більшість недержавних організацій не мають можливості брати участь у конкурсі за державний або міжнародний грант, добиватися врахування своїх пропозицій органами влади. Тому вони змушені шукати засоби виживання і залучати до своїх членів державних службовців. З другого боку, державні структури долучають до участі громадські організації. Так, у МОЗ України діють Громадська рада при МОЗ України з питань співпраці з Всеукраїнською радою церков і релігійних організацій, Вчена медична рада, Рада молодих учених, Рада студентського самоврядування при МОЗ України, Координаційна рада з питань надання медичної допомоги хворим на цукровий діабет МОЗ України, Координаційна рада з паліативної та хоспісної допомоги МОЗ України та ін. Формально вони мають право на проведення громадської експертизи діяльності міністерства, однак реально цим правом скористалася лише одна структура – Українська асоціація благодійників, яка провела громадську експертизу діяльності МОЗ з питань протидії туберкульозу протягом 2008–2009 рр. Поєднання державних службовців і некомерційних структур відображають перехідний період неурядових організацій, зміст яких ще дуже далекий від справжнього.

Висновки. Охорона здоров'я, яка поєднує розвинені інститути не тільки державного і приватного, а й некомерційного неурядового секторів, демонструє суттєві переваги над ієрархічно організованою охороною здоров'я. У постіндустріальних країнах некомерційні інститути доповнюють і коректують державне фінансування, заповнюють неприбуткові ніші ринку і конкурують з приватними та державними надавачами медичних послуг за суспіль-

ні ресурси. Проте у перехідній економіці України некомерційний недержавний сектор охорони здоров'я розвинений слабко, бо відсутні умови – фінансова підтримка з боку держави і достатній розвиток громадянського суспільства. Одним із чинників їх відставання є поширеність тіньової економіки в суспільстві взагалі та медицині зокрема.

Таким чином, головною умовою впливу некомерційних інститутів на розвиток охорони здоров'я є демократизація суспільства. До похідних умов належать ресурсне забезпечення організацій непатерналістського типу, розвиток самофінансування; децентралізація економіки і охорони здоров'я, поширення місцевого самоврядування; долучення некомерційних інститутів до розроблення державних і регіональних програм у галузі охорони здоров'я і розміщення замовлень на виконання медичних послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гражданского общества в Украине нет // Хвиля. – 2011. – 12 верес. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hvylya.org/news/exclusive/13019.
2. ДТП – це не фатальний збіг обставин // Голос України. – 2011. – 2 лют. – № 19. – С. 12.
3. За гроші від лекцій провакцинують вагітних // Ваше здоров'я . – 2011. – 3 листоп. – № 206. – С. 5.
4. Канцуров О. Інституціоналізм як теоретико-методологічні засади сучасних реформ / О. Канцуров // Економіка України. – 2011. – № 5. – С. 15–22.
5. Камінська Т. М. Вади державної монопсонії на ринку медичної праці // Вісн. Нац. юрид. акад. України. Сер.: Економічна теорія та право. – 2011. – № 2 (5). – С. 77–89
6. Чи буде зелена вулиця для об'єднань громадян // Голос України. – 2011. – 14 трав. – № 86. – С. 3.
7. OECD Health Data: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/document/16/0,3746,en_2649_201185_2085200_1_1_1_1,00.html.

НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЕКОНОМИКЕ: ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ

Каминская Т. М.

Проанализированы причины и роль развития некоммерческих институтов здравоохранения в постиндустриальной экономике. К ним относятся смягчение издержек негосударственного рынка и снижение несовершенств государства, развитие гражданского общества, давление неуклонного роста

средних издержек на здравоохранение, его децентрализация. Обоснованы пути развития некоммерческих институтов в Украине.

***Ключевые слова**: некоммерческие негосударственные институты, постиндустриальная экономика, здравоохранение.*

NONCOMMERCIAL HEALTH CARE INSTITUTIONS IN POSTINDUSTRIAL ECONOMY: EXPEARNCE FOR UKRAINE

Kaminska T. M.

The article devoted the analizing of the rezones and role of the noncormercial institutions development in postindustrial economy. It is refer to them moderating of the state market failuers and decreasing state's imperfections, civil society development, pressing of the avarege health care cost increasing, its decentralization. The author argues the ways of development noncormercial institutions in Ukraine.

***Kewwords**: noncormercial nongovernment institutions, postindustrial economy, health care*

УДК 368:339

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

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

Встановлено вплив глобалізації на процеси концентрації та централізації капіталу у сфері страхування. Проаналізовано процеси формування фінансових груп. Визначено особливості розвитку злиття та поглинання на страховому ринку в Україні, що зумовлені глобалізаційними процесами.

***Ключові слова**: страховий ринок, глобалізація, злиття та поглинання, фінансові групи.*

Актуальність проблеми. Сучасні процеси в економіці виявляються в інтернаціоналізації сфер відтворювального циклу, утворенні глобального економічного простору, зрілість якого, з одного боку, визначається інтересами основних суб'єктів, а з другого – сама зумовлює якість і динаміку світового

© Нечипорук Л. В., 2012

економічного розвитку. Глобалізація – процес об'єктивний і незворотний, про що свідчать, зокрема, лібералізація страхового ринку, використання сучасних інформаційних, фінансових, банківських і страхових технологій, перехід на міжнародні стандарти аудиту і бухгалтерської звітності тощо. Першочерговий вплив глобалізації на страховий ринок пов'язують з розгортанням процесів нагромадження капіталу, формами якого є його концентрація та централізація. Якщо концентрація капіталу являє собою збільшення капіталу шляхом капіталізації частини додаткової вартості, тобто це відтворення капіталу в розширених масштабах, то централізація капіталу – це збільшення його розмірів унаслідок об'єднання або злиття раніше самостійних капіталів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі визнано, що виявом концентрації і централізації капіталу є формування різноманітних форм фінансово-промислових корпоративних об'єднань (ФПКО), які можуть бути як національними, так і транснаціональними. Розрізняють як позитивні ефекти ФПКО: можливість масштабного виробництва товарів і надання послуг; сприяння розвиткові галузей економіки і регіонів держави; створення нових робочих місць; ефективне використання ресурсів; підвищення інвестиційної активності; перспектива фінансування масштабних проектів, так і негативні, що напряму зумовлені певними перевагами, а саме: концентрація значних фінансових ресурсів, що припускає їх контроль над галузями та регіонами та забезпечує можливість впливати на темпи розвитку національної економіки.

В. Кокошинський визнає функціонування в Україні господарських структур, які за неформальними ознаками підпадають під визначення промислово-фінансових груп, загальний інтеграційний ефект від яких досягається від двох видів синергійного ефекту – операційного (ефект агломерації, економія витрат на проведення НДДКР, ефект комбінування і комплексного використання ресурсів, збільшення розміру ринкової ніші) та фінансового (створення податкових щитів, можливість купівлі компанії за ціною нижчою від балансової, фінансова диверсифікація), а також формування інноваційно-інвестиційного потенціалу [1, с. 119 – 120].

Метою статті є визначення впливу глобалізації на процеси злиття та поглинання на страховому ринку, що останнім часом набули поширення.

Виклад основного матеріалу. Фінансові групи, що здійснюють діяльність у сфері банківських, страхових послуг та на ринку цінних паперів, у широкому розумінні являють об'єднання юридичних осіб, пов'язаних між собою через механізм контролю або впливу. Вони часто діють у декількох юрисдикціях і можуть поєднувати декілька відносно незалежних юридичних осіб. Для досягнення синергізму та економії коштів фінансові групи використовують низку юридичних осіб і структур та користуються відмінностями в їхньому оподаткуванні, контролі і регулюванні у різних секторах фінансового ринку та в різних країнах. Відповідно до стандартів IAIS існують різні види фінансових груп, їх спектр – від національних однорідних груп до міжнародних неоднорідних фінансових конгломератів (*табл. 1*) [2].

Таблиця 1

Види фінансових груп

Вид фінансових груп	Страхова група – це фінансова група, до складу якої входять два або більше страховиків (і, можливо, інші неліцензовані юридичні особи)
	Фінансовий конгломерат визначається як будь-яка група компаній під єдиним управлінням, яка займається виключно або переважно наданням значних послуг щонайменше у двох різних фінансових секторах (банківська діяльність, цінні папери, страхування)
	Міжнародний фінансовий конгломерат означає фінансовий конгломерат з регульованими юридичними особами, що знаходяться в різних країнах
	Однорідна фінансова група – це економічна група, до складу якої входять (переважно) фінансові ліцензовані юридичні особи, що належать, здебільшого до одного й того самого сектору, наприклад, група, яка складається з компаній страхування життя та / або майна

Система регулювання та нагляду за фінансовими групами розподіляється на дві точки зору щодо їхньої сутності: фінансова група вважається однією диверсифікованою економічною одиницею, яка об'єднує ризики; фінансова група складається з безлічі окремих юридичних осіб, виходячи з чого існуючі механізми контролю можна розділити на дві групи.

При комплексному (консолідованому) підході вимоги до капіталу ставляться до консолідованих активів і пасивів на рівні материнської компанії. Передбачається, що ці активи і пасиви вільно обертаються у межах групи. Зважений на ризик агрегований підхід передбачає, що вимоги до капіталу застосовуються до окремих регульованих компаній у межах фінансової групи [3].

Міжнародна асоціація органів страхового нагляду IAIS ухвалила декілька документів, які визначають принципи, стандарти та керівні положення стосовно нагляду за діяльністю страхових установ та страхових груп, зокрема «Принципи здійснення нагляду за діяльністю міжнародних страхових установ та страхових груп, а також їхніх установ в інших країнах» (вересень 1997 р.). У жовтні 2009 р. Міжнародна асоціація органів страхового нагляду IAIS випустила посібник з використання наглядових колегій для нагляду за фінансовими групами, згідно з яким роботу цих колегій було поширено і на банківський сектор.

У 1999 р. Базельський комітет спільно з IAIS та IOSCO розробив принципи оцінювання фінансових конгломератів, що детермінувалися як будь-яка

група компаній під спільним контролем, що здійснює виключну або переважну діяльність і передбачає надання значущих послуг принаймні у двох різних фінансових секторах (банківському, цінних паперів або страхування), за якими пропонувалися способи розв'язання проблем, пов'язаних із оцінюванням достатності капіталу. Принципи оцінювання були покликані нівелювати відмінності у розрахунку достатності капіталу в різних секторах фінансового ринку та засновувалися на тому, що ризики, пов'язані з секторами, обліковуються за найвищим рівнем. Регулятори страхового ринку і ринку цінних паперів, а також центральні банки Франції, Німеччини, Італії, Іспанії, Нідерландів, Великої Британії, Японії та США разом із такими міжнародними організаціями, як МВФ, Рада фінансової стабільності (Financial Stability Board), IAIS та Міжнародна організація комісій з цінних паперів (IOSCO), у рамках спільного форуму створили робочу групу, одним із завдань якої було оцінювання ризиків, пов'язаних із функціонуванням фінансових груп. Усі учасники форуму намагаються знайти оптимальний варіант регулювання діяльності фінансових груп з метою пом'якшення їхнього потенційного впливу на стабільність національних і глобального ринків. Прикладами потенціалу і масштабів такого впливу є нещодавня криза в *American International Group* (AIG) і крах *Lehman Brothers* у Сполучених Штатах, а також виведення з кризи *Fortis* у Нідерландах та інших фінансових груп за допомогою держави.

Одним із напрямів нагромадження страхових капіталів в Україні, за висновками О. Залєтова, стає саме створення страхових груп, котрі використовують, як правило, єдині страхові продукти (правила страхування, договори (поліси) страхування і страхові тарифи) та виконують такі завдання:

– розроблення і реалізація єдиної стратегії розвитку страхування та проведення єдиної страхової, фінансової, економічної, інвестиційної і соціальної політики учасників;

– виконання спільних програм, спрямованих на створення умов для надійного та ефективного розвитку спільної страхової діяльності учасників;

– формування централізованого страхового резервного фонду [4].

Вважається, що операції всередині групи можуть вплинути на фінансовий стан страхової компанії, тому наглядові органи мають здійснювати загальний нагляд за певними типами операцій усередині групи і вживати необхідних заходів на стадії, коли платоспроможність страхової компанії є чи може бути під ризиком. Передбачається загальний нагляд за операціями між страховою компанією та пов'язаною особою страхової компанії; особою, яка бере участь у страховій компанії; пов'язаною особою особи, яка бере участь у страховій компанії; страховою компанією та фізичною особою, яка бере участь у страховій компанії чи у будь-якій її пов'язаній особі; особі, яка бере участь у страховій компанії; пов'язаній особі особи, яка бере участь у страховій компанії. Ці операції, зокрема, стосуються позики, гарантій та

позабалансових операцій, елементів, що стосуються маржі платоспроможності, інвестицій, операцій перестрахування, угод розподілу витрат.

Зазначимо, що в країнах ЄС нові вимоги до платоспроможності страхових компаній будуть упроваджені в 2012 р. Вони налаштовані на управління ризиками компанії, а саме: здійснення управління ризиками страховика за можливістю незалежно від операційної діяльності (впровадження методів управління ризиками, оцінювання та контроль ризиків з урахуванням напрямів бізнесу); реалізація та документування процесу управління ризиками компанії з урахуванням відповідальності за виявлення та оцінювання ризиків; організаційна структура управління системою з ухваленням певних рішень, процедури планування та складання звітності; впровадження самостійного оцінювання діяльності компанії (мінімум раз на рік) з метою контролю ефективності впровадження системи управління ризиками (оцінювання власного ризику – ORSA); введення операційного внутрішнього аудиту щодо ефективності функціонування системи управління ризиками; виконання актуарної діяльності із запровадженням відповідальності актуарія щодо оцінювання вартості технічних резервів, рівня достатності перестрахування, політики андеррайтингу, моделювання ризиків і вимог до капіталу [5].

Ураховуючи, що страхові компанії виступають прямими конкурентами на страховому ринку, Директива 98/78/ЄС Європейського парламенту та Ради від 27 жовтня 1998 р. щодо додаткового нагляду за страховими компаніями в страховій групі зазначає, що правила стосовно вимог до їхньої діяльності мають бути однаковими; крім цього, критерії, застосовувані для визначення додаткового державного нагляду за діяльністю страхових груп, не мають залишатися виключно на розсуд держав – членів ЄС, а також вимагає усунути певні розбіжності у законодавствах держав-членів, що стосується пруденційних правил, яких мають дотримуватися страхові компанії, котрі входять до страхової групи. За ст. 2 Директиви вважається за необхідне обчислювати скоригований стан платоспроможності страхових компаній, які входять до страхової групи. З огляду на те, що компетентні органи в Співтоваристві застосовують різні методи, спрямовані на врахування впливу належності до страхової групи на фінансовий стан страхової компанії, Директива передбачає три методи здійснення такого обчислення (*табл. 2*).

Отже, враховуючи викладене, у законодавстві України необхідно визначити поняття «страхова група», врегулювати процедуру її створення, діяльності та ліквідації, запровадити систему державного нагляду, що дасть можливість виробити більш обґрунтовані оцінки фінансового стану як страхової групи, так і окремих її учасників.

Зазначимо, що процеси злиття та поглинання висвітлюються в роботах А. Гохан Патрика [6], Д. Депамфіліса [7], Ф. Ріда [8]. Основними результатами загальносвітових дискусій про специфіку злиттів та поглинань M&A (*Mergers*

Таблиця 2

Методи, спрямовані на врахування впливу належності до страхової групи

Метод віднімання та накопичення	Метод віднімання вимоги	Метод звітності на основі консолідації
Стан скоригованої платоспроможності страхової компанії, яка бере участь є різницею між:	Стан скоригованої платоспроможності страхової компанії, яка бере участь, є різницею між:	Скоригована платоспроможність страхової компанії, яка бере участь, є різницею між:
(i) сумою: a) елементів, що стосуються маржі платоспроможності страхової компанії, яка бере участь, і b) пропорційної частки страхової компанії, яка бере участь, в елементах, що стосуються маржі платоспроможності страхової компанії, яка бере участь, і (ii) сумою: a) балансової вартості пов'язаної страхової компанії в страховій компанії, яка бере участь, і b) вимоги щодо платоспроможності у страховій компанії, яка бере участь, і c) пропорційної частки вимоги щодо платоспроможності пов'язаної страхової компанії, де частка участі у пов'язаній страховій компанії складається, цілковито чи частково, з опосередкованої власності, тоді пункт (ii) a) включає вартість такої опосередкованої власності, беручи до уваги відповідні послідовні інтереси; і пункти (i) b) та (ii) c) включають відповідні пропорційні частки елементів, що стосуються вимог стосовно платоспроможності у страховій компанії, яка бере участь	(i) сумою: a) елементів, що стосуються маржі платоспроможності страхової компанії, яка бере участь, і b) пропорційної частки страхової компанії, яка бере участь, в елементах, що стосуються маржі платоспроможності страхової компанії, яка бере участь, і (ii) сумою: a) балансової вартості пов'язаної страхової компанії в страховій компанії, яка бере участь, і b) вимоги щодо платоспроможності у страховій компанії, що бере участь, і c) пропорційної частки вимоги щодо платоспроможності пов'язаної страхової компанії. Де частка участі у пов'язаній страховій компанії складається, цілковито чи частково, з опосередкованої власності, тоді пункт (ii) a) включає вартість такої опосередкованої власності, беручи до уваги відповідні послідовні інтереси; і пункти (i) b) та (ii) c) включають відповідні пропорційні частки елементів, що стосуються вимог щодо платоспроможності у страховій компанії, яка бере участь	елементами, що стосуються маржі платоспроможності, що обчислюється на основі консолідованих даних, і a) суми вимог до платоспроможності страхової компанії, яка бере участь, і пропорційних часток вимог щодо платоспроможності пов'язаних страхових компаній, які грунтуються на процентних відносинах, що використовуються для здійснення консолідованих звітів, b) чи вимоги щодо платоспроможності, обчисленої на основі консолідованих даних.

Джерело: Стандарт нагляду IAIS № 5: Стандарт координації нагляду за діяльністю груп [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://forinsurer.com/public/04/04/16/1067.

& Acquisitions) у сучасній економіці, різні форми державного регулювання даних процесів є визначення, що це непросте об'єднання декількох майнових комплексів (підприємств) і трудових колективів та специфічне явище сучасної економіки, пов'язане з корпоративною організацією капіталу з метою створення умов для економічної концентрації. Злиттям (*merger*) називається об'єднання двох компаній з метою створення однієї, при цьому компанія, що поглинає, приймає зобов'язання та активи компанії, що поглинається. Для визначення угод такого типу використовуються терміни «статутне злиття» (*statutory merger*), що являє собою злиття двох компаній, в якому компанія-мета стає дочірньою структурою чи частиною «дочки» материнської компанії, та субсидіарне злитті (*reverse subsidiary merger*), при якому дочірнє підприємство материнської компанії вливається до компанії-мети.

Злиття відрізняється від консолідації (*consolidation*), що являє собою об'єднання підприємств, в якому компанії зливаються для утворення абсолютно нової компанії, тобто створюється нова юридична особа. Термін «поглинання» (*takeover*) є більш невизначеним та іноді має відношення лише до недружніх угод, в інших випадках він використовується для позначення як дружнього, так і недружнього поглинання.

Основним мотивуючим чинником злиттів і поглинань є синергійний ефект, що виражається у створенні додаткової вартості від цього інтеграційного процесу. Як ілюстрацію цілей і мотивів розглянемо результати дослідження близько 700 найбільших міжнародних угод злиття і поглинання в період 1996 – 1998 рр., проведеного консалтинговою компанією KPMG (*рисунок*)

Розподіл цілей угод злиття та поглинання [10].

M&A-трансакції поділяють на три види: горизонтальні (злиття двох конкурентів), вертикальні (об'єднання юридичних осіб, між якими існують чи можуть існувати правовідносини продавця і покупця) та конгломеративні (об'єднання компаній, які не є ні конкурентами, ні партнерами (покупцями, продавцями). Існує поділ M&A на внутрішні (*inbound*), що передбачають придбання іноземною компанією національної компанії, та зовнішні (*outbound*) трансакції, коли національна компанія придбаває іноземну компанію. В Україні переважним чином відбуваються *inbound M&A*.

Головними причинами та передумовами M&A-угод провідні експерти визнають:

– перенасичення національних та світового ринків великою кількістю учасників ринку, що мають високий рівень капіталізації, внаслідок чого відбувається жорстка конкуренція між ними;

– потребу в подальшому розвитку та збільшенні страхової премії в умовах скорочення потенціалу та еластичності попиту на страхові послуги в економічно розвинених країнах;

– потребу в збільшенні капіталу, особливо в перестрахуванні, для ухвалення великих ризиків;

– наміри розширити географію своєї діяльності як основу формування страхового портфеля, більш широкої диверсифікації ризиків і стабілізації страхового портфеля, спосіб проникнення на страхові ринки нових країн;

– бажання скоротити витрати на ведення справ;

– прагнення розширити перелік страхових послуг і видів страхування, а також знайти нові канали їх продажу;

– гонитву за підняттям свого рейтингу за рахунок фінансово стійкого партнера (*табл. 3*) [10].

Слід підкреслити, що злиття та поглинання, проведені з дотриманням вимог законодавства, а також прав і законних інтересів усіх учасників процесу є цивілізованими інструментами розвитку бізнесу в усьому світі.

Таблиця 3

Зміна рейтингу страхових компаній внаслідок M&A-угод

Учасники угоди	Рейтинг до угоди	Рейтинг після угоди
Royal Insurance	A	AA-
Axa	AA	AA-
UAP	A	AA-
Swiss Re.	AAA	AAA
Meicantile & Geneial	A+	AA+
Winterthur	AA-	AA-
Credit Swiss	AA-	AA-

За даними компанії *Ernst & Young*, у 2009 р. на міжнародному ринку страхування було укладено 185 угод M&A, що на 40 % менше, ніж у 2008 р. За даними компанії *Pricewaterhouse Coopers*, до вересня 2009 р. найбільшими на європейському ринку M&A були такі операції: у Великій Британії страхова компанія *Resolution* купила *Friends Provident* за 2,113 млрд євро (серпень), в Італії компанія *Generali* купила *Alleanza* за 1,805 млрд євро (лютий), компанія *Partner Re* (Бермудські острови) придбала швейцарську *Paris Re* за 1,116 млрд євро (липень). Загальна сума п'яти найбільших операцій страхового ринку Європи в 2009 р. перевищувала 6,5 млрд євро (проти 10,5 млрд євро роком раніше). У 2009 р. великі злиття і поглинання страхових компаній були оголошені також в країнах Азії: японські *Aioi Insurance Company Limited і Mitsui Sumitomo Insurance Group Holding Inc.* злилися в єдину структуру (сума операції становила 2,708 млрд євро); американська *AIG* продала свою тайванську «дочку» зі страхування життя *Nan Shan Life Insurance Company Ltd* китайському інвестору *China Strategic Holdings Ltd* за 1,455 млрд євро [11].

Серед потужних угод злиття і поглинання початку 2010 р. визнають продаж двох підрозділів *American International Group (AIG):* британська страхова група *Prudential Plc* домовилася про придбання у *AIG* азійського бізнесу у сфері страхування життя (*AIA Group Ltd*) за 35,5 млрд дол., а американський страховик *MetLife Inc* досяг домовленості щодо придбання за 15,5 млрд дол. компанії *American Life Insurance Company (Alico)*, міжнародного бізнесу по страхуванню життя *AIG*. Запровадження Директиви Європейського Парламенту та Ради Європи Solvency II сприятиме подальшому зростанню активності на ринку злиттів і поглинань та залученню інвестицій у страхову галузь [12].

Висновки. Узагальнюючи аналіз тенденцій і закономірностей M&A-трансакцій на страховому ринку в умовах глобалізації, можна констатувати:

– перспективність M&A-угод визначається можливістю залучення додаткових ресурсів, що сприятиме отриманню синергійного ефекту (взаємодоповнююча дія активів декількох страховиків), зростанням якості управління та подоланням неефективності діяльності, географічним розширенням функціонування, особистими мотивами менеджерів;

– технологічно диверсифіковані іноземні компанії звичайно проникають на нові ринки через поглинання місцевих фірм;

– великі ТНС випереджають дрібніші компанії за кількістю M&A-угод, хоча через зниження трансакційних витрат активізуються невеликі фірми;

– у разі, коли злиттями управляють технології і глобалізація економіки, а не бажання компаній домінувати на ринках і підвищувати ціни, можна говорити про позитивні наслідки (у першу чергу ефект масштабу); інакше позитивні наслідки можуть бути короткостроковими і в основному на рівні самих підприємств;

– з метою обмеження негативних наслідків процесів M&A і недопущення надмірної концентрації, антиконкурентної поведінки та підвищення цін необхідний контроль з боку держави; основними напрямами такого контролю в розвинених країнах мають бути антимонопольне регулювання, ревізування операцій з цінними паперами, оптимізація оподатковування, бо від діапазону податкових виплат залежить і безпосередня вартість угоди злиття або поглинання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кокошинський В. В. Удосконалення теоретико-методологічних засад функціонування промислово-фінансових груп у системі регулювання економіки / В. В. Кокошинський // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем : зб. наук. пр. МННЦ ІТіС. – К., 2008. – Вип. 13. – С. 119–120.
2. Стандарт нагляду IAIS № 5: Стандарт координації нагляду за діяльністю груп [Электронный ресурс] // Фориншурер : интернет-журн. про страхование. – 2004. – 16 апр. – Режим доступа: http://forinsurer.com/public/04/04/16/1067.
3. Нагляд за фінансовими групами: актуальні проблеми [Електронний ресурс] // Цінні папери України. – 2010. – № 7. – Режим доступу: http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=601&pub=4449.
4. Залєтов О. Страхові групи: новий етап розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс] / О. Залєтов // Фориншурер : интернет-журн. про страхование. – 2004. – 2 берез. – Режим доступу: http://forinsurer.com/public/04/03/02/1734.
5. Баллеер М. Управление рисками страховых компаний [Электронный ресурс] / М. Баллеер // Фориншурер : интернет-журн. про страхование. – 2010. – 3 сент. – Режим доступа: http://forinsurer.com/public/10/09/03/4147.
6. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – 3-е изд. / Патрик А. Гохан. ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 741 с.
7. Депамфилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании / Д. Депамфилис ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2007. – 960 с.
8. Рид Ф. Искусство слияний и поглощений. – 3-е изд. / Стэнли Фостер Рид, Александра Рид Лажу ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 957 с.
9. Группа корпоративных финансов КПМГ [Электронный ресурс] // E-graduate. – Режим доступа: http://www.kmpg.ru.
10. Глобализация страхового рынка [Электронный ресурс] // Идеи бизнеса. – Режим доступа http://tvoydohod.ru/insurance_24.html.
11. Слесарук С. Дружба ризиків [Електронний ресурс] / С. Слесарук // Finance.ua : про гроші. – 2010. – 1 бер. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/~/2/0/all/2010/03/01/188823
12. Злиття та поглинання в європейському фінансовому секторі [Електронний ресурс] // Цінні папери України. – 2010. – № 12. – Режим доступу: http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=606&pub=4496.

СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Нечипорук Л. В.

Установлено влияние глобализации на процессы концентрации и централизации капитала в сфере страхования. Проанализированы процессы формирования финансовых групп. Определены особенности развития процессов слияния и поглощения на страховом рынке в Украине, обусловленные глобализацией.

***Ключевые слова**: страховой рынок, глобализация, слияние и поглощения, финансовые группы.*

MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE INSURANCE MARKET IN THE GLOBALIZATION

Nechyporuk L. V.

The influence of globalization on processes of concentration and centralization of capital in the insurance industry. The processes of formation of financial groups. The features of mergers and acquisitions in the insurance market in Ukraine, which are caused by globalization.

***Keywords**: insurance market, globalization, mergers and acquisitions, financial groups.*

УДК 338(477)

КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

***К. Д. Гурова**, кандидат економічних наук;*
***Л. І. Пронкіна**, кандидат економічних наук, професор*
Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Обгрунтовано теоретичні основи формування конкурентної політики держави. Проаналізовано взаємозв'язок конкурентоспроможності і якості продукції. Доведено, що якість продукції закладається у виробництві і виявляється у сфері споживання, а конкурентоспроможність – у сфері обігу.

***Ключові слова**: конкурентоспроможність, конкурентна політика, конкурентоспроможність продукції, якість продукції.*

© Гурова К. Д., Пронкіна Л. І., 2012

Постановка проблеми. У статті поставлена і досліджується актуальна теоретична і практична проблема – конкурентоспроможність економіки України в умовах ринкової трансформації. Ця проблема активно досліджується у вітчизняній і зарубіжній науці, а саме в роботах М. Портера, Є. Ясіна, О. Яковлева, В. Гейця, В. Лагутіна, І. Піддубного, Л. Піддубної, Р. Фатхутдінова.

Мета статті – аналіз стану конкурентоспроможності економіки України і розроблення напрямів її підвищення в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема конкурентоспроможності як напрям наукових досліджень не є новою для економічної науки і активно висвітлюється у світовій та вітчизняній економічній літературі. Але до цього часу не сформовано стратегію підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг в Україні, не досліджено повною мірою фактори, які на неї впливають

Серед учених, які здійснили свій внесок у розроблення проблеми підвищення конкурентоспроможності, можна назвати П. Друкера, М. Портера, П. Самуельсона, Й. Шумпетера, В. Геєця, Б. Квасюка, Н. Тарнавську, Ю. Архангельського, В. Лагутіна, Л. Піддубну та ін.

Виклад основного матеріалу. До недавнього часу вітчизняна економічна наука не приділяла достатньої уваги дослідженню проблеми конкурентоспроможності економіки, обмежуючись оцінюванням тільки техніко-економічних параметрів продукції, її зіставленням зі світовими аналогами. Панувала думка, за якою український експортний потенціал є високим, що багато видів продукції відповідають світовим аналогам.

На сторінках журналу «Економіка України» під рубрикою «Наукові дискусії» оприлюднено серію статей відомих українських економістів [1; 2].

Великий інтерес представляє дискусія доктора економічних наук Ю. Архангельського і доктора економічних наук, професора В. Лагутіна про одну з найгостріших проблем економічної теорії і практики – оптимальне співвідношення конкуренції і монополії.

На думку П. Пуцентайла, конкурентоспроможність – це обумовлені економічними, соціальними та політичними чинниками позиції країни або підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках [5, с. 33].

На початку XXI ст. на економічний, соціальний та політичний розвиток дедалі більше впливає глобалізація, під дією якої динамічного розвитку набуває світова конкуренція.

Глобальна конкуренція – це багатоаспектна категорія, яка відображає процес суперництва цивілізацій, регіонів, країн, глобальних галузей, ТНК та інших суб'єктів глобального простору за конкурентні переваги в умовах високого рівня монополізації, посилення сукупного впливу раніше ізольованих чинників та зміни всієї парадигми їх розвитку.

Отже, з одного боку, конкуренція будь-якого рівня покликана слугувати підвищенню конкурентоспроможності і ефективності суб'єктів господарювання,

а з другого – за умов домінування глобальних монополій є інструментом пригнічення слабших учасників сильнішими через несумісність фундаментальних інтересів.

На сучасному етапі глобальна конкуренція ведеться вже не так між країнами, як між наднаціональними відтворювальними системами. Глобальний економічний розвиток визначається поєднанням двох суперечливих тенденцій, а саме: підпорядкуванням світової економіки інтересам транснаціонального капіталу, з одного боку, та конкуренцією національних економічних систем – з другого.

Загострення конкурентної боротьби за збут продукції, місце на ринку спонукає всі країни до пошуку нових можливостей для створення більш економічних і якісних товарів.

В Україні проблема конкурентоспроможності держави постає гостріше, ніж у розвинених країнах, оскільки в рейтингу конкурентоспроможності *World economic forum 2011/2012* вона зайняла 82-ге місце серед 142 держав світу, включених у дослідження.

Низький рівень конкурентоспроможності української економіки, на наш погляд, можна пояснити інерційністю розвитку та неспроможністю виділити пріоритети при побудові інформаційного суспільства, яке поступово набирає обертів у багатьох країнах світу. У зв'язку з цим дослідження проблеми підвищення конкурентоспроможності набуває особливої актуальності.

Конкурентоспроможність товарів і послуг у ринковій економіці залежить від комплексу заходів, таких як наявність економічного потенціалу, управління якістю, обсягу НДДКР, інноваційного рівня виробництва, нормативно-правового забезпечення на стадіях розроблення, виробництва і реалізації продукції, ступеня втручання держави у формування сприятливого конкурентного середовища, наявності внутрішнього і особливо зовнішнього попиту на продукцію, досвіду і кваліфікації промислово-виробничого персоналу.

Держава не ставить перед собою завдання забезпечити ефективну конкуренцію по всьому спектру продукції. Пріоритет надається лише тим секторам економіки, які мають реальні умови для одержання конкурентних переваг на світовому ринку і забезпечують найбільш ефективне застосування ресурсів.

Ми поділяємо точку зору економістів, які вважають, що не може бути конкурентної політики окремо від промислової, аграрної, фінансової політики.

Теорія конкуренції виходить с того, що конкурують не країни, а окремі виробники продукції. Однак економічний успіх держави, тобто її конкурентоспроможність, визначається наявністю в ній конкурентоспроможних галузей і виробництв.

Основою конкурентоспроможності країни у світовій економіці є наявність декількох конкурентоспроможних галузей, фірм, корпорацій.

Високий рівень конкурентоспроможності економіки є фундаментальною умовою інтеграції України у світовий економічний простір як рівноправного учасника міждержавних економічних відносин. Забезпечення конкурентоспроможності виступає і метою, і основою сталого економічного розвитку країни, спрямованого на суттєве підвищення суспільного добробуту.

Рейтинг конкурентоспроможності національних економік визначається високоавторитетними міжнародними центрами на основі апробованих методик.

Антимонопольний комітет України (АМК) разом з Інститутом економіки і прогнозування НАН України підготував у 2010 р. аналітичну доповідь «Конкуренція в Україні», в якій, зокрема, відмічається, що в державі приблизно половина товарів і послуг виробляється в умовах значної конкуренції, одна десята – за відсутністю конкуренції, близько 35 % – в умовах помірної конкуренції. У той же час у розвинених країнах в умовах значної конкуренції виробляється більше 80 % товарів і послуг, а за відсутністю конкуренції – близько 2 %. Ми поділяємо точку зору економістів, які вважають, що не може бути конкурентної політики окремо від промислової, аграрної та ін. Є або проконкурентна економічна політика у відповідних галузях, або байдужа до питань конкуренції, або антиконкурентна політика.

Головним завданням України в сучасних умовах є вивірена в галузевих пріоритетах підтримка експортоорієнтованих виробництв.

Конкурентоспроможність формується на різних рівнях, але первинним є підприємство (фірма), де в процесі виробництва товарів і послуг закладаються основи його якості як головного чинника.

Фірми приречені на невдачу, якщо вони не будуватимуть свою стратегію на поліпшенні і відновленні технологій, готовності конкурувати і на реальному розумінні свого національного середовища та шляхів його поліпшення. У цьому плані однією з основних умов обрання оптимального варіанта для виробництва конкурентоспроможної продукції є здатність фірми утриматися в конкурентному просторі, у першу чергу завдяки ефективному використанню конкурентних переваг. Як показали дослідження, головною умовою конкурентоспроможності продукції виступає її якість. Саме якість товарів і послуг формує конкурентні переваги корпорації, що означають історично сформовані об'єктивні і суб'єктивні умови.

Доцільно звернути увагу на те, що конкурентоспроможність продукції – це міра привабливості для споживача, вона визначається ступенем задоволення сукупності різних потреб. Кожна потреба характеризується сукупністю параметрів, що описують сферу її існування і зміст необхідного корисного ефекту.

З метою виготовлення конкурентоспроможної продукції виробник повинен точно прогнозувати потреби потенційного споживача. Для покупця товару велике значення має величина витрат, необхідних для задоволення відповідних потреб.

В економічній літературі можна зустріти тлумачення конкурентоспроможності як синоніму якості продукції. На нашу думку, таке ототожнення є некоректним.

Конкурентоспроможність товару визначається сукупністю тільки тих його властивостей, що становлять інтерес для покупця і забезпечують задоволення даної потреби, а інші показники, такі, як умови транспортування товару, його проектування і виробництва, споживача не цікавлять.

Необхідним елементом визначення рівня якості продукції є порівняння з базою, обрання якої є іноді досить проблематичним. Для оцінювання конкурентоспроможності необхідно порівняти параметри аналізованого виробу і товару-конкурента з рівнем, заданими запитами і перевагами покупця, а потім порівняти отримані показники.

З позиції якості можна порівнювати лише однорідні об'єкти з погляду не тільки їх призначення та сфери застосування, а й основних конструктивних і технологічних особливостей. З позиції конкурентоспроможності, де за базу береться задоволення конкурентної потреби, можливі зіставлення і неоднорідні зразки.

Дослідження якості відповідно до чинних нормативів ще не оцінює ступінь конкурентоспроможності продукції, що визначається в процесі реалізації і не залежить від реакції покупця.

Можна стверджувати, що для споживача якість є обов'язковою, але недостатньою характеристикою для ухвалення рішення про придбання даного товару. Конкурентоспроможність визначається не просто відмітними характеристиками товару, а його привабливістю для клієнта, спрямованого на покупку. У цьому разі суверенітет споживача полягає у тому, що вирішальне слово залишається за ним. В історії бізнесу є чимало прикладів, коли товари, що одержали найвищі оцінки експертів, залишали байдужими споживачів.

Обумовлені сукупністю властивостей товару його якість і конкурентоспроможність виявляються в різних сферах. Якість продукції закладається у сфері вивчення потреб потенційних споживачів, на стадіях проектування та виробництва і виявляється у сфері споживання, а конкурентоспроможність продукції може бути встановлена лише у сфері обігу.

Конкурентоспроможність є визначальною ринковою категорією, що відбиває одне з найважливіших властивостей ринку – його конкурентність. При незмінних якісних характеристиках виробу його конкурентоспроможність може змінюватися у досить широких межах, реагуючи на різні чинники, зумовлені конкурентним середовищем.

Резюмуючи наведене, можна запропонувати такі визначення:

– *конкурентоспроможність* – властивість об'єкта, яка має визначену частку відповідного ринку, що характеризує ступінь відповідності техніко-функціональних, економічних та інших характеристик об'єкта вимогам спо-

живачів, визначає частку ринку, що належить даному об'єктові і перешкоджає перерозподілу цього ринку на користь інших об'єктів;

– *якість продукції* – сукупність властивостей, що характеризують ступінь її суспільної корисності з урахуванням суспільно необхідних витрат праці на всіх стадіях відтворювального циклу.

Незважаючи на певне розходження названих категорій, пріоритетним чинником для конкурентоспроможності продукції є її якість. Тільки продукція і послуги високого рівня якості здатні забезпечити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Однак ми поділяємо точку зору дослідників, які вважають, що на конкурентоспроможність, крім якості продукції, впливають й інші чинники.

Слід ураховувати, що пріоритетність чинників забезпечення конкурентоспроможності залежить від рівня соціально-економічного розвитку країни, характеристик ринків, на яких реалізується продукція, особливостей конкретних потреб.

Установлення взаємозв'язків якості, конкурентоспроможності та ефективності на всіх стадіях суспільного відтворення є головною умовою вдосконалення управління. Для орієнтації виробництва на розв'язання взаємозалежної проблеми поліпшення якості продукції та її конкурентоспроможності необхідно враховувати як корисний ефект від експлуатації продукції, так і сумарні витрати на її створення і використання.

Конкурентне суперництво є невід'ємною складовою розвитку товарного виробництва в умовах ринкових відносин, одним з найважливіших механізмів гнучкого саморегулювання розширеного суспільного виробництва. Наслідком посилення конкуренції стає, з одного боку, загострення антагоністичних суперечностей учасників суспільних виробничих відносин, а з другого – створення вагомих передумов щодо підвищення ефективності виробництва, організації та управління підприємницькою діяльністю.

Посилення конкуренції неодмінно призводить до необхідності модернізації та оновлення виробничих потужностей, створення нових видів продукції, здійснення організаційно-економічних трансформацій, вдосконалення системи управління, інтенсифікації інноваційного розвитку підприємства у цілому.

Теоретичні та практичні аспекти управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства в умовах ринкового конкурентного суперництва досліджувалися в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Проте теоретичні та методичні проблеми обґрунтування стратегічних заходів щодо забезпечення сталого інноваційного розвитку підприємства залишаються недостатньо вивченими та вимагають докладного дослідження. Доцільно звернути увагу на те, що за таких умов основним напрямом інноваційного розвитку підприємства стають визначення і реалізація резервів підвищення ефективності виробничої діяльності, скорочення витрат у сфері виробництва

і збуту продукції. Однак інновації учасників ринку найчастіше матимуть поточний характер, оскільки реалізація інноваційного процесу стратегічного характеру за умови відносно незначних обсягів продажу товарів кожним з учасників буде економічно недоречним.

Метою інноваційного процесу для монополіста є збільшення «бар'єрів входження» на ринок для інших учасників та визначення стійкості конкурентних переваг, що забезпечують монопольне становище. Як правило, така мета досягатиметься через створення штучних перешкод щодо участі інших підприємств у ринковому обміні (поточні фіктивні інновації).

Пріоритети інноваційної діяльності аутсайдерів ринку, навпаки, будуть пов'язані з пошуком можливостей щодо скорочення зазначених бар'єрів і спотворення монопольного становища лідера на ринку. Реалізація зазначених пріоритетів вимагає створення стратегічних інновацій, що призводять до суттєвих трансформацій способів задоволення споживчих вимог, тобто по суті до виникнення нових конкурентних переваг, які до цього часу не існували або не мали принципового значення.

Олігополістична конкурентна структура ринку пов'язана з гострим суперництвом між обмеженою кількістю учасників, які займають відносно подібні ринкові позиції. Висока гострота конкуренції на олігополістичному ринку зумовлюється двома основними обставинами. По-перше, можливості щодо диференціації товарів і послуг, які пропонуються на ринку, є досить незначними через відповідно низький рівень різноманіття відповідних споживчих вимог. По-друге, на відміну від умов довершеної конкуренції олігополісти здатні до використання ефекту масштабу, тобто навіть незначне збільшення обсягів продажу олігополістом звичайно призводитиме до підвищення прибутку.

При високому рівні еластичності попиту за ціною, що притаманна олігополістичному ринку, головним чинником формування конкурентних переваг його учасників стають низькі витрати, які визначають можливості для реалізації гнучкої цінової політики і як наслідок відповідного збільшення обсягів продажу продукції.

Пріоритети інноваційної діяльності підприємств-олігополістів будуть майже однорідними: активне поєднання поточних маркетингово-економічних нововведень і стратегічних технологічних інновацій стратегічного характеру для створення нових або докорінного вдосконалення товарів, що вже виробляються.

Найбільш широкі можливості для стрімкого інноваційного розвитку, пов'язаного з докорінними змінами у товарному асортименті підприємства, виникають в умовах монополістичної конкуренції. Характерна особливість цієї конкурентної структури ринку полягає в наявності у окремих суб'єктів ринкових відносин певних атрибутів монопольної влади, джерелом якої виступає різноманіття споживчих переваг покупців.

У ситуації монополістичної конкуренції в галузі за умови відносно вільного входу-виходу може діяти значна кількість підприємств, тобто рівень конкуренції потенційно може бути досить високим. Проте усі підприємства галузі внаслідок помітної диференціації товарів, що обертаються на ринку, матимуть у своєму розпорядженні певні можливості впливу на ціну товару, що виробляється ними, відповідно до наявності значущих відмінностей у цьому товарі відносно конкурентів.

Таким чином, диференціація товару передбачає, що кожне підприємство має деяку монопольну владу над товаром власного виробництва: може підвищувати або знижувати ціну на нього незалежно від конкурентів. Обсяги цієї влади обмежуються наявністю виробників аналогічних товарів та значною свободою входження до галузі.

З точки зору формування конкурентних переваг та забезпечення стійких конкурентних позицій для виробника в умовах монополістичної конкуренції виняткового значення набуває необхідність упровадження продуктових інновацій, які б найбільшою мірою відбивали існуючі специфічні аспекти споживчих вимог у різних сегментах ринку. Забезпечення таких специфічних вимог через створення відповідних товарів і послуг сприятиме зміцненню конкурентних позицій підприємства через дві обставини: по-перше, вдала спеціалізація у задоволенні певних споживчих вимог обумовлює збільшення монопольної влади підприємства у межах відповідного сегменту ринку; по-друге, підвищення рівня спеціалізації призводитиме до скорочення кількості прямих конкурентів і, як наслідок до зменшення гостроти конкурентного суперництва.

Доцільно зробити висновок про виключний вплив ринкових конкурентних чинників на інтенсивність і напрями здійснення інноваційного процесу на підприємстві. Вивчення закономірностей утворення та змін конкурентних переваг підприємства в умовах ринкової конкуренції дозволяє підвищити ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства на основі чіткого визначення цілей та пріоритетів генерації, відбору та впровадження інновацій.

Теоретична і практична складність проблеми конкурентоспроможності є причиною пошуків оптимальних варіантів її розв'язання у багатьох країнах. Економісти Є. Ясін та О. Яковлєв розмежовують категорію, що досліджується, і визначають зовнішню і внутрішню конкурентоспроможність. На їх думку, зовнішня конкурентоспроможність – це здатність продавати товари і послуги на світових ринках, наявність у структурі експорту достатньої кількості товарів і послуг, які забезпечують сталість платіжного балансу країни [7].

Внутрішня конкурентоспроможність – це продажі на внутрішньому ринку при конкуренції з імпортом та вітчизняними товарами, які забезпечують разом з експортом необхідний рівень зайнятості і доходів населення.

Ми поділяємо точку зору Є. Ясіна и О. Яковлєва, за якою політика конкурентоспроможності є державною економічною політикою. Ставка на приватну ініціативу не відкидає активної ролі держави, яка полягає у створенні найбільш сприятливих умов для бізнесу, формуванні атмосфери довіри між бізнесом і владою. Державі слід організувати моніторинг конкурентоспроможності і знайти форми підтримки виникаючих та зростаючих компаній, особливо інноваційних. Держава зобов'язана реально сприяти посиленню конкуренції, активізувати роботу компаній, вирівняти умови конкуренції, сприяти іноземним інвестиціям.

Реальним і високоефективним чинником підвищення конкурентоспроможності національної економіки є формування і проведення державної промислової політики як органічної частини загальної державної економічної політики. Державна промислова політика передбачає діяльність держави, спрямовану на зростання обсягів виробництва, підвищення конкурентоспроможності промислової продукції, а також на координацію дій економічних суб'єктів. Як показали дослідження, така політика може або безпосередньо впливати на розвиток окремих галузей промисловості та її структуру, або справити побічний вплив, використовуючи такі чинники, як технологія, інфраструктура, попит, інституціональні рамки, інновації.

Важливою функцією державної промислової політики є вибір пріоритетів у розвитку промисловості, розроблення системи протекціонізму, створення режиму найбільшого сприяння перспективним галузям і підприємствам. Особливо важливу роль державна політика відіграє у розробленні сучасної науково-технічної та технологічної політики, формуванні та реалізації великомасштабних загальнонаціональних програм.

Висновки. Державна промислова політика – це діяльність держави в межах її економічної політики, спрямованої на прискорення економічного прогресу країни, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках, ефективне розв'язання гострих соціальних проблем.

В Україні державна промислова політика, маючи на меті структурні перетворення, повинна оптимально використати ринкові механізми. На нашу думку, такий підхід забезпечить одержання низки переваг, зокрема, введення реальної системи цін, можливість оптимального використання чинників виробництва. Разом з тим державна промислова політика має включати механізм безпосереднього втручання державних органів у структурні перетворення.

На основі проведених досліджень слід констатувати, що хронічне відставання України у конкурентному середовищі на світових ринках пояснюється низкою причин:

а) низькою ефективністю господарських реформ, особливо на макроекономічному рівні;

б) ігноруванням необхідності посилення оптимального втручання держави у процес регулювання та управління економікою – концепції «економічного етатизму»;

в) відсутністю науково обґрунтованої державної промислової політики, а також системи державного регулювання конкурентоспроможності;

г) погіршенням структури економіки, особливо промисловості;

ґ) «детехнологізацією» промислового експорту;

д) недостатньою увагою до проблеми якості як чинника підвищення конкурентоспроможності в умовах трансформації економіки та мізерним фінансуванням науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок.

ЛІТЕРАТУРА

1. Антонюк Л. Л. Международная конкурентоспособность страны: теория и механизм реализации : монографія / Л. Л. Антонюк. – М., 2002. – 132 с.
2. Конкурентоспособность украинской экономики : монография / под ред. Б. Е. Кваснюка. – М. : Ин-т экономики и прогнозирования, 2006. – 354 с.
3. Поддубная Л. И. Конкурентоспособность экономических систем: теория, механизм регулирования и управления : монография / Л. И. Поддубная. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2007 .– 367 с.
4. Поддубный И. Теория конкурентоспособности: современное состояние и предметно-методологические аспекты развития / И. Поддубный, Л. Поддубная // Экономика Украины. – 2007. – № 8. – С. 52–60.
5. Пуцентейло П. Сущность аспекты конкурентоспособности на разных уровнях управления экономикой / П. Пуцентейло // Вестн. Терноп. нац. экон. ун-та. – 2009. – № 4. – С. 32–43.
6. Лагутин В. Вред от монополии и польза от конкуренции: так ли все просто? / В. Лагутин // Экономика Украины.– 2007. – № 4.– С. 55–61.
7. Ясин Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики / Е. Ясин, А. Яковлев // Вопр. экономики. – 2004. – № 7. – С.7.

КОНКУРЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Гурова К. Д., Пронкина Л. И.

Раскрыты теоретические основы формирования конкурентной политики государства. Проанализирована взаимосвязь конкурентоспособности и качества продукции. Доказано, что качество продукции закладывается в производстве и выявляется в потреблении, а конкурентоспособность продукции – в сфере обращения.

***Ключевые слова**: конкурентоспособность, конкурентная политика, конкурентоспособность продукции, качество продукции.*

COMPETITION POLICY OF THE STATE IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION

Gurova K. D., Pronkina L. I.

The theoretical bases of formation of competition policy of the state are disclosed. The linkages competitiveness and quality of products is analyzed. It is proved that the quality of the products is laid in the production and the consumption, and the competitiveness of products – in the sphere of appeal.

***Keywords**: competitiveness, competition policy, competitiveness of products, quality of products.*

УДК 331.5–044.922

СИСТЕМНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

О. М. Радіонова
Харківська національна академія міського господарства

Розкрито зміст поняття «трансформація». Встановлено, що в Україні відбулася трансформація соціалістичної системи господарства на капіталістичну (ринкову) з інверсією загальної моделі зайнятості з обмеженими трудовими ресурсами в модель зайнятості (ринок праці) з обмеженим попитом на працю.

***Ключові слова**: зайнятість населення, трансформація, трансформація соціально-економічної системи, трансформація зайнятості.*

Актуальність проблеми. Система зайнятості населення є найважливішою складовою національної економіки. Будь-які зміни в умовах функціонування економіки країни позначаються на зайнятості населення, а стан зайнятості характеризує ефективність національної економіки. Особливої уваги потребує дослідження впливу сучасних системних трансформаційних процесів у суспільстві на сферу зайнятості населення України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трансформації соціально-економічної системи досліджують багато вчених, серед яких Н. Гражевська, А. Гриценко, Д. Євдокімова, Ю. Осіпов, Ю. Павленко, Ю. Пахомов, Д. Чистилін, Ю. Яковець [1–7]. Трансформації сфери зайнятості розробляються в наукових роботах Л. Гуляєвої, Я. Корнаї, А. Чеканського, Л. Шевченко [8–13] та ін.

© Радіонова О. М., 2012

Метою статті є обґрунтування економічного змісту та особливостей сучасного трансформаційного циклу зайнятості в Україні.

Виклад основного матеріалу. Поняття «трансформація» стало широко використовуватися в суспільних науках у другій половині XX ст. для характеристики новітніх процесів, пов'язаних із радикальними структурними змінами національних економік. У найзагальнішому розумінні трансформація (від лат. *transformatio*) – це зміна, перетворення виду, форми, істотних властивостей [14, с. 1178; 15, с. 375]; перебудова структур і способів економічної діяльності, переміна її цільової спрямованості [16, с. 588; 17, с. 749]; радикальні, структурні зміни в напрямі до якісно нового стану суспільної організації [18, с. 331; 19, с. 1090]; процес переходу з однієї соціальної системи до іншої в результаті корінних економічних, соціальних та політичних перетворень у суспільстві [20, с. 437]. Трансформація тлумачиться також як процес подолання істотних елементів старого порядку, визначення нових цілей та специфічних засобів досягнення нової якості певної системи.

Трансформації соціально-економічної системи характеризують як:

– перетворення суспільної (соціальної) системи того чи іншого масштабу, глибини та спрямованості, викликане внутрішніми або зовнішніми чинниками чи їх комбінацією (Ю. Яковець) [7];

– безперервний процес якісних змін, перехід від одного способу господарювання до іншого, рух від форми до форми через заперечення старої форми та творення нової форми, тобто через заперечення-творення (транс-форма-ція, тобто пере-творен-ня) (Ю. Осіпов) [4, с. 294];

– структурну перебудову системи, яка перетворює шляхом зміни зв'язків, відносин, опосередкувань (або навіть умов детермінації) організацію та функцію вихідного формоутворення (Ю. Пахомов та Ю. Павленко) [5, с. 636].

Н. Гражевська та Д. Євдокімова визначають трансформацію у широкому значенні як загальну форму розвитку економічних систем, пов'язану з еволюційними і революційними змінами, постійними переходами економічних систем із стійкого в нестійкий стан і навпаки [1, с. 162–166; 3, с. 23]. У вузькому розумінні йдеться про внутрішню складову процесу загальної еволюції, пов'язану з порушенням рівноваги і поступовості, невизначеністю, незавершеністю, альтернативністю розвитку, наявністю особливих перехідних форм і специфічних елементів перехідних структур [1, с. 162–166]; дискретний процес якісних перетворень економічної системи, стрибок, що є результатом попередніх еволюційних змін, момент, а не процес видозміни [3, с. 23].

Таким чином, сутністю трансформації соціально-економічної системи є її якісні перетворення, вихід за межі стабільного функціонування та перехід у стан нерівноваги, кількісних і якісних змін різної інтенсивності та спрямованості. Системною ж є трансформація, що охоплює весь спектр суспільного життя – економічну, соціальну, політичну, духовну сфери та ін.

В Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, відбувається ринкова економічна трансформація. Її змістом є перетворення командно-адміністративної системи на сучасну ринкову (змішану) систему, яка базується на сполученні різних механізмів координації поведінки економічних агентів: ринкового механізму, державного та корпоративного регулювання. При цьому трансформаційні процеси мають інверсійний (зворотний) характер. Перехід до ринку відбувається в умовах індустріального суспільства, тоді як ринкові перетворення класичного типу охоплювали етапи формування ринкових відносин в умовах доіндустріальної системи та їх утвердження на технологічній базі індустріальної стадії суспільного розвитку. А далі вже ринкова економіка епохи вільної конкуренції перетворювалася на змішану економічну систему, в умовах якої ринковий механізм координації економічних відносин доповнюється державним регулюванням економіки. До того ж інверсія, за висновками А. Гриценка, передбачає протилежні переходи: від загального одержавлення власності до розвитку різноманіття її форм, від державної монополії до включення конкурентних принципів, від директивно-планових цін до вільного ціноутворення та ін. [2, с. 44; 21, с. 89]. Зрозуміло, що радикальне перетворення конкретного суспільства не тільки не гарантоване або наперед визначене, а й наражається на опір, навіть усередині даного суспільства.

Водночас суттєвим чинником реформування економічної системи України є процеси глобалізації. Як пише О. Марченко, перехід постсоціалістичних країн до ринку відбувся в умовах розгортання глобальних перетворень, пов'язаних із становленням інформаційної економіки, соціалізацією економіки, економічною глобалізацією. Якщо в умовах локальної перехідної економіки здійснюються ринкові перетворення, то глобальна перехідна економіка є періодом трансформації індустріального суспільства на постіндустріальне. За таких умов активну роль у всіх економічних процесах відіграє держава. Від обгрунтованості та послідовності реформ, які вона здійснює, безпосередньо залежать темпи та глибина ринкової економічної трансформації [11, с. 77]. Тому перехідна економіка України за своїм типом є реформаторсько-еволюційною («реформа» від лат. *reformo* – перетворення, зміна, перебудова чого-небудь, що проводиться переважно законодавчим шляхом).

Ринкова трансформація соціально-економічної системи прямо впливає на трансформаційні процеси у сфері зайнятості. Розвиваючи далі цю тезу, ми враховуватимемо декілька принципово важливих методологічних моментів.

П е р ш и й. З огляду на масштаби соціально-економічних перетворень слід розрізняти внутрішньосистемну і міжсистемну трансформації економіки і відповідно зайнятості. *Внутрішньосистемна трансформація* економіки охоплює перетворення, які спрямовані на модернізацію, вдосконалення існуючих господарських відносин і форм, але не виходять за межі певної економічної системи. Внутрішньосистемна трансформація зайнятості тоді озна-

чає адаптацію існуючих видів, форм і способів включення працездатного населення до сукупної робочої сили за змінюваних умов економічного розвитку без заміни самої системи зайнятості. *Міжсистемна трансформація* економіки передбачає перетворення, які приводять до становлення нового господарського устрою суспільства на якісно новій основі, і неможлива без радикальної заміни конституюючих елементів існуючої системи, передусім прав власності і координуючого механізму. Міжсистемні зміни у зайнятості відповідно передбачають перехід до нової системи соціально-трудових відносин, де основним регулятором стає не державне управління, а ринок праці і конкуренція, та кардинальну реструктуризацію зайнятості. Не випадково Д. Чистилін пов'язує міжсистемні перетворення з украй нерівноважним станом економіки та суспільства, визначаючи процес трансформації як кризу, насамперед інституціональну, а потім – економічну [6, с. 44].

Д р у г и й. Процеси трансформації зайнятості відбуваються під впливом певних чинників – екзогенних та ендогенних. До внутрішніх (ендогенних) належать: зміни у відносинах власності, розподілі капіталу, правовій системі, культурі та ін. що спричинили формування національного ринку праці, створення інституту наймання праці, заснованого на приватній власності, розвиток підприємництва і самозайнятості населення, появу офіційно визнаного безробіття. Для трудових стосунків характерними стають нестабільність і нестійкість, іманентно притаманні ринку. Зовнішніми (екзогенними) чинниками трансформації зайнятості є: глобалізація, інтеграція, діяльність міжнародних організацій тощо. На розвиток трудових відносин значний вплив справляє діяльність Міжнародної організації праці (МОП). Глобалізація та технічний прогрес сприяють зростанню мобільності робочої сили, виникненню нових форм зайнятості (дистанційної, телероботи), підвищенню попиту на висококваліфіковану робочу силу, особливо з боку транснаціональних компаній, які швидко посилюють свій вплив на світову економіку та формують світогосподарські зв'язки і моделі економічного розвитку.

Т р е т і й. Трансформація системи зайнятості може здійснюватися через адаптаційні або біфуркаційні механізми [22, с. 33; 1, с. 172–173]. *Адаптаційні* трансформаційні механізми передбачають такий характер змін у системі зайнятості, який дозволяє зберегти її цілісність, пристосуватися до впливу зовнішнього середовища без утрати принципових відмінних ознак. Оскільки природа системи зайнятості різко не змінюється, можна певним чином передбачити шляхи її подальшого розвитку. Основним інструментом змін у системі зайнятості є її реформування за участю держави. *Біфуркаційні* механізми передбачають утрату принципових відмінних ознак і перехід системи зайнятості в нову якість. Такі механізми значно прискорюють процес розвитку економічної системи, породжують максимальну варіативність станів, невизначеність, необоротність та передбачуваність майбутнього. На думку сучасних

дослідників, біфуркаційні механізми є більш ефективними порівняно з адаптаційними, тому що створюють майже ідеальні умови для розвитку суспільства та дають змогу різко прискорювати його темпи.

Ч е т в е р т и й. Трансформаційні процеси у сфері зайнятості розгортаються в усіх її підсистемах і на всіх рівнях, тобто стосуються національної, регіональної та міської економік. Вони можуть мати певну специфіку і різні темпи здійснення у регіонах, відбивати різні підходи до управління рухом робочої сили на мікрорівні (у фірмах), однак загальний (загальнонаціональний) вектор розвитку зберігається. Найбільш вагомі дослідження трансформаційних процесів зайнятості представлені в працях А. Чеканського та Я. Корнаї (*таблиця*).

А. Чеканський, користуючись гіпотезою мікроекономічного механізму, пояснює процеси реструктуризації зайнятості в умовах переходу до ринкової економічної системи. *Трансформаційний цикл* він поділяє на дві частини:

1) *реформаційний цикл*, який є процесом поступового еволюційного розвитку ринкових відносин ще в рамках командної економіки;

2) *економічний цикл*, який за своєю природою є одноразовим і розподіляється на фази *трансформаційного спаду* та *трансформаційного піднесення*, а його завершення знаменує собою перехід до принципово іншого типу циклічної динаміки. Основні особливості трансформаційного спаду у сфері зайнятості характеризуються деструктивними процесами, які викликані різким спадом суспільного виробництва, пов'язаного з лібералізацією цін і ліквідацією централізованих механізмів управління економікою, а також неадекватною реакцією підприємств на становлення ринкових механізмів попиту – пропозиції. А саме тривале пристосування підприємств до обмежень попиту призводить до скорочення виробництва, масового вивільнення робочої сили і зайнятості у прихованих формах.

Трансформаційний цикл завершується тоді, коли рівень продуктивності праці на стадії піднесення починає перевищувати максимальну продуктивність праці, досягнуту в умовах командної економіки, а підприємства стабільно переходять від ресурсних обмежень до попитових [10, с. 7–25]. Надалі можна буде досліджувати внутрішньосистемні трансформації зайнятості уже в межах ринкової (змішаної) системи.

Я. Корнаї запропонував дві перехідні моделі до формування ефективної зайнятості – ринок праці з обмеженим попитом («класична» капіталістична модель зайнятості) і ринок праці з обмеженими ресурсами (соціалістична модель зайнятості) [9, с. 255–289].

Модель зайнятості з обмеженим попитом на працю характерна для відсталих країн у той історичний період, коли капіталістична форма господарства ще не досягла високого ступеня розвитку: темпи економічного зростання низькі, сильного державного втручання кейнсового типу немає, вплив проф-

Таблиця

Економічний зміст трансформаційних процесів у сфері зайнятості в моделях А. Чеканського та Я. Корнаї

Тип загального трансформаційного процесу	Економічний зміст трансформаційних процесів у сфері зайнятості		
	У моделі А. Чеканського		У моделі Я. Корнаї
Внутрішньосистемна трансформація у межах командно-адміністративної економічної системи	Реформаційний цикл – поступовий розвиток ринкових відносин у сфері зайнятості		Системна криза моделі зайнятості з обмеженими трудовими ресурсами
Міжсистемна трансформація у межах перехідного періоду від командно-адміністративної до ринкової (змішаної) економіки	Економічний цикл	Трансформаційний спад	«Запуск» трансформаційних процесів
		Трансформаційне піднесення	Формування моделі зайнятості з обмеженим попитом на працю

спілок обмежено. У більшості розвинених країн така модель зайнятості мала місце в період між двома світовими війнами, не враховуючи часу самих війн.

Модель зайнятості з обмеженими трудовими ресурсами означає, що підприємства повністю поглинають потенційні резерви робочої сили, а рівень зайнятості відносно високий, незважаючи на можливості короткострокових коливань. Наймані працівники не відчувають конкуренції з боку незайнятих, оскільки безробіття в даній моделі характеризується природним рівнем. Ресурсним обмеженням на ринку праці є дефіцит робочої сили. Обмежене пропонування праці породжує феномен прихованого безробіття на макрорівні, що призводить до монополізму власників робочої сили (працівників) відносно роботодавців, послаблення виробничої і трудової дисципліни, порушення соціальної справедливості у розподілі доходів тощо. У довгостроковій перспективі така модель збільшує дефіцит робочої сили, негативно позначається на функціонуванні не тільки окремих підприємств, а й суспільства в цілому. Інституціонально вона підтримується і навіть відтворюється через патерналістські механізми державного регулювання, що потрібно долати.

Інверсійний характер соціально-економічної трансформації в Україні означає заміну соціалістичної системи господарства на капіталістичну (ринкову) з інверсією загальної моделі зайнятості з обмеженими трудовими ресурсами в модель зайнятості (ринок праці) з обмеженим попитом на працю.

Спираючись на концепцію Я. Корнаї та використовуючи введені ним гіпотетичні періоди $|t_0, t_1, t_2, ..., t_n|$, розглянемо особливості кардинальної

заміни системи зайнятості командно-адміністративного типу на систему зайнятості ринкового типу (*рис. 1*).

На першому етапі (період до t_0) накопичуються чинники і умови, що визначають *системну кризу зайнятості*. Вони явно і неявно готують процес трансформації, а потім забезпечують його «запуск».

На другому етапі (період t_0 – t_1) відбувається *«запуск» процесу трансформації*, починаються масові вивільнення працівників, накопичення та збільшення частки резерву робочої сили. Спочатку даний процес має характер некерованого вибуху, який лише через досить тривалий час починає структуруватись і входити в «нормальний стан».

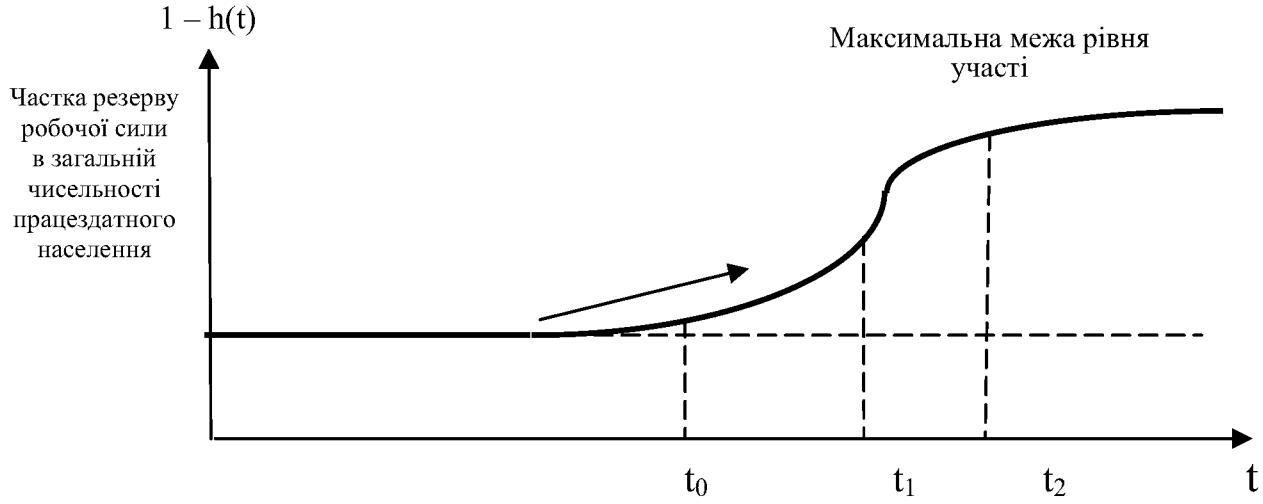

Рис. 1. Трансформація моделі зайнятості з обмеженими трудовими ресурсами в модель зайнятості з обмеженим попитом на працю

Особливостями «чистої» моделі зайнятості з обмеженим попитом на цьому етапі є:

1) наявність великої частки потенційного резерву робочої сили (потенційно зайнятих за наймом). Це та частина працездатного населення, яка свого часу була зайнята в суспільному секторі економіки та входила до загальної маси найнятих працівників, а нині займається приватним бізнесом і підприємництвом;

2) значне хронічне безробіття, яке посилюється під час економічних криз і не долається повністю навіть під час економічного зростання;

3) збереження традиційно зайнятих за наймом, більшості з яких теж загрожує безробіття. Це та соціальна група населення, яка протягом тривалого часу працювала на підприємствах у системі економіки з обмеженими ресурсами і стійко орієнтована на гарантовані форми зайнятості. Їй складно пристосуватися та адаптуватися до кардинальних змін у системі розподілу робочої сили через консервативні погляди і професійні звички.

На третьому етапі [t_1, t_2] модель зайнятості (ринок праці) з обмеженим попитом уважається сформованою. Механізмом регулювання соціально-трудових відносин стає ринок праці як сукупність економічних відносин, форм і методів погодження та регулювання інтересів роботодавців і працівників, пов'язаних з найманням, використанням та оплатою праці останніх [23, с. 12]; сфера працевлаштування, в якій взаємодіють покупці та продавці праці; механізм, що забезпечує узгодження ціни і умов праці між роботодавцями і найманими працівниками та регулює їх попит і пропозицію [24, с. 125].

Формування ринку праці означає такі зміни в соціально-трудових відносинах, які стосуються всього економічно активного населення (зайнятих і безробітних) та всього спектру трудових відносин – проблем оплати і умов праці, підготовки та перепідготовки кадрів тощо. Через ринок праці встановлюються певні показники, які характеризують ефективність зайнятості населення, а саме: попит на працю та її пропозицію, рівень заробітної плати, відповідність робочих місць професійно-кваліфікаційній структурі тощо. Зайнятість – результат, критерій функціонування ринку праці, а ринок праці, у свою чергу, є інструментом досягнення ефективної зайнятості населення. Головне призначення ринку праці в сучасних умовах – узгодження економічних інтересів найманих працівників, роботодавців та суспільства у сфері зайнятості [23, с. 16, 18].

Однак класичний ринок праці – це асиметрія покупців і продавців робочої сили на користь покупців, що породжує феномен соціальної залежності працівників від роботодавців. Як наслідок – необхідність удосконалення (розвитку) інституційних механізмів державного регулювання соціально-трудових відносин у напрямі активізації попиту на робочу силу. Я. Корнаї спеціально підкреслює, що на ринку праці з обмеженим попитом вихідним пунктом є саме попит, який ефективно обмежує, визначає та детермінує зайнятість. Тому суб'єктами активізації попиту є держава та всі ті, хто забезпечує себе й інших робочими місцями, тобто бізнесмени та підприємці.

Система зайнятості в Україні трансформувалася відповідно до описаних А. Чеканським та Я. Корнаї процесів. Особливо відчутними вони були у великих містах країни. Тут трансформаційний цикл зайнятості мав такі особливості.

Ще в рамках соціалістичної командно-адміністративної системи через численні нерозв'язані економічні проблеми виникла системна криза зайнятості. Протягом другої половини 1980-х років науковці СРСР наполегливо ставили питання про низький рівень продуктивності праці і трудової мотивації, застарілу структуру виробництва, низьку технічну озброєність підприємств. Централізоване регулювання сфери підготовки і професійної перепідготовки працівників, розподілу зайнятих за галузями і регіонами (лімітування чисельності працівників підприємств із міністерств і відомств), умов

оплати і стимулювання праці призвело до фактичного одержавлення системи зайнятості [12, с. 13–35]. Спроби здійснити економічну перебудову не вийшли за межі командно-адміністративної економічної системи, хоча й започаткували розвиток ринкових відносин. Внутрішньосистемна трансформація зайнятості звелася до її адаптації до змінюваних умов економічного розвитку. Спостерігався, по суті, реформаційний цикл зайнятості.

На початку 1990-х років, з набуттям Україною незалежності, відбувся «запуск» процесу трансформації сфери зайнятості: лібералізація економічних відносин (розвиток індивідуальної трудової діяльності, роздержавлення власності і створення орендних, кооперативних, акціонерних, малих та спільних підприємств) привела до формування ринку праці з легалізацією раніше прихованого безробіття, появи нової (ринкової) інфраструктури зайнятості, відповідних змін у трудовому законодавстві. При цьому українська модель ринку праці багато в чому нагадувала російську: вона ніким не конструювалася «зверху», а сформувалася спонтанно, під впливом рішень, які ухвалювалися незалежно один від одного державою, підприємцями та працівниками. Результати таких трансформацій ніким не прогнозувалися і для всіх виявилися несподіваними. За висловлюванням І. Капелюшникова, мала місце «економіка із зруйнованими або відключеними формальними регуляторами» [25, с. 3–4, 27].

У великих індустріальних містах України такі трансформаційні процеси протікали доволі болісно. У структурі промисловості переважали підприємства, що виробляли засоби виробництва та продукцію для військово-промислового комплексу СРСР. Розрив традиційних галузевих господарських зв'язків, криза державного управління економікою, вимушена «цивільна» перебудова підприємств військово-промислового комплексу СРСР призвели до трансформаційного спаду економіки і зайнятості – стрімкого скорочення попиту на продукцію державних та комунальних підприємств, зменшення обсягу виробництва, невдалих спроб реструктуризувати виробництво (перейти на випуск товарів споживчого призначення).

Особливу небезпеку для зайнятості становила приватизація підприємств з одночасним зменшенням кількості робочих місць і реструктуризацією зайнятості. З'явилося відкрите безробіття, але водночас патерналістська позиція «червоних директорів» великих підприємств щодо соціального захисту працівників надовго законсервувала надлишкову та резервну зайнятість: при падінні реального ВВП України на 52,2 %. Зайнятість (середньорічна кількість найманих працівників) у країні протягом 1990–1995 рр. скоротилася всього на 22 %, у тому числі в Дніпропетровському регіоні – на 18 %, Донецькому – на 19 %, Львівському – на 24 %, Харківському – на 27 %, Одеському – на 28 %, у м. Києві – на 28 % [26; 27, с. 575].

У 2000 – першій половині 2008 років спостерігалися процеси трансформаційного піднесення: Україна перейшла до реалізації принципів Концепції

гідної праці МОП, поставивши за мету формування моделі продуктивної (ефективної) зайнятості. Утім фінансово-економічна криза загальмувала розв'язання таких завдань, і міжсистемний трансформаційний цикл зайнятості було незавершено. Більш того, чітко окреслилася низка проблем, що потребують свого нагального розв'язання.

По-перше, ефективність зайнятості є низькою. При цьому сформований в Україні приватний сектор економіки ще не справляє суттєвого впливу на зростання продуктивності й ефективності праці та піднесення життєвого рівня зайнятих.

По-друге, безробіття набуло типових для ринкової економіки форм – фракційного, структурного, циклічного, інституційного, сезонного тощо. Чітко відслідковується динаміка циклічного безробіття. У великих містах України ці процеси мають найбільш оформлений вигляд.

По-третє, зайнятість не стала надійним засобом формування доходів населення. Л. Шевченко виявлено численні соціальні ризики найманої праці, пов'язані саме з оплатою праці в Україні [13, с. 97–105]. Серед них: ризик збереження низької вартості робочої сили (частка заробітної плати у ВВП України останніми роками не перевищує 45,7 %, тоді як у більшості країн ЄС цей показник дорівнює 60–65 %); ризик необґрунтованої диференціації заробітної плати, у тому числі її значних регіональних розбіжностей; ризик несвоєчасної виплати зарплати; ризик дискримінації в оплаті праці; ризик тінізації зарплати.

По-четверте, зростає ступінь експлуатації найманих працівників. Ю. Спасенко вимірює його різницею між 100 % і відношенням зарплати до доданої вартості в галузі у відсотках. В українській металургії, наприклад, цей покажчик становить 95 %, тобто кожен працюючий тільки 24 хвилини за 8-годинного робочого дня працює на себе, а 7 годин 36 хвилин – на власника підприємства. У цілому ж українські працівники практично «добровільно» погоджуються на реалізацію своєї робочої сили за умови відчуження у них 70–80 % створеного продукту [28, с. 34].

По-п'яте, держава усунулася від розв'язання таких важливих соціально-трудових проблем, як адаптація підприємств і працівників до ринкового середовища, попередження міжрегіональних та міжгалузевих диспропорцій зайнятості, подолання небажаних соціальних наслідків приватизації у трудовій сфері – девальвації трудових цінностей, деформації трудової мотивації, деградації принципу оплати за результатами праці, морального (декваліфікація і деградація) та фізичного знощення (зменшення тривалості життя, погіршення здоров'я, зростання захворюваності і смертності) робочої сили, зростання безробіття, у тому числі прихованого. С. Ченцова [29] називає це виявами кризи праці.

За таких умов науковці слушно ставлять питання про подальшу долю цієї моделі. Так, Л. Гуляєва [8] припускає в перспективі для деяких регіонів Росії

повернення до моделі ресурсообмеженої зайнятості. Як аргументи наводяться факти про те, що прогнози щодо великомасштабного вивільнення робочої сили в країні не виправдалися, а падіння рівня зайнятості виявилося набагато меншим, ніж глибина спадіння виробництва. Відзначаються й невисока мобільність працівників та певна інерція у переході на ефективні робочі місця.

Отже, період $[0, t_0]$, за Я. Корнаї (*рис. 2*), означає ще функціонування моделі з обмеженим попитом на працю, мінімальним державним регулюванням і низькою активністю профспілок. Однак з моменту t_0 підприємства і організації починають створювати нові робочі місця. Вирішального значення при цьому набуває інноваційна, інвестиційна, грошово-кредитна і фінансово-бюджетна політика держави. У період $[t_0, t_1]$ утворюється ринок праці з майже обмеженими ресурсами. Основним чинником стає перевищення попиту на працю над її пропозицією. У період $[t_1, t_2]$ домінуватиме інтенсивне зростання зайнятості як наслідок інноваційних технологій (у тому числі у сфері управління) та високої якості робочої сили. На момент t_2 остаточно сформується «чистий» ринок праці з обмеженими ресурсами.

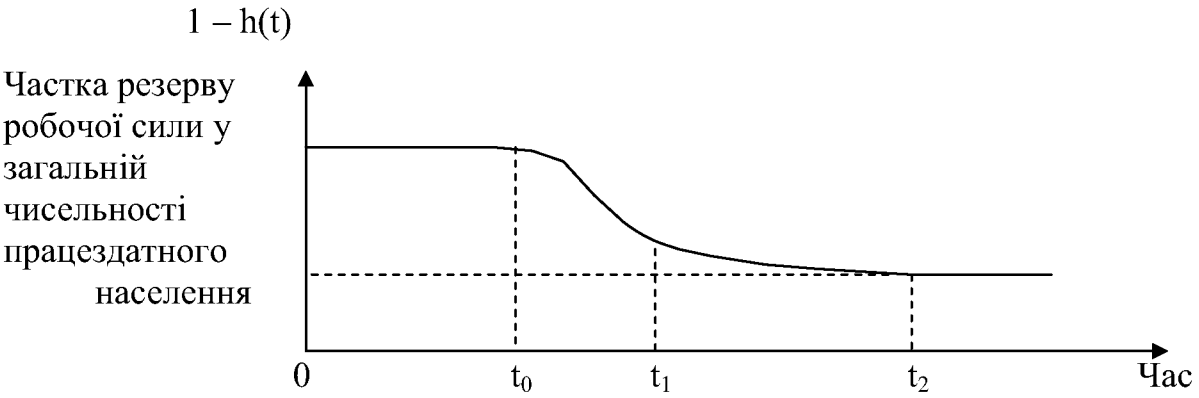

Рис. 2. Процес поглинання резерву робочої сили (трансформація ринку праці з обмеженим попитом у ринок з обмеженими ресурсами праці)

Вважаємо, що такий «розворот» моделі зайнятості, дійсно, потрібно прогнозувати. Однак він має більш глибокі, а головне – об'єктивні причини. Серед них: обмеженість суто ринкового регулювання зайнятості («провали» ринку праці), значні негативні економічні і соціальні наслідки безробіття, зокрема втрата частиною населення своїх професійних знань і навичок, що гальмує розвиток суспільства й економіки; перехід економіки до вищого технологічного укладу, що потребуватиме висококваліфікованої робочої сили; формування соціальної держави. Далі, ресурсообмежена зайнятість може мати місце лише точково: а) на окремих підприємствах (навіть містоутворюючих), в регіонах і містах у фазах інтенсивного економічного зростання. Цьому сприяють державні програми інноваційно-інвестиційного розвитку виробництва і зайнятості, включаючи спеціальні програми регіональної (міської) за-

йнятості; б) стосовно висококваліфікованої, інтелектуальної праці, пропонування послуг якої, дійсно, обмежене. Нарешті, важливо не допустити виникнення утриманських настроїв серед працюючого населення і нової кризи зайнятості. Тоді безробіття знов почне розглядатися як регулятор економіки і виконуватиме функцію мотивації до праці.

Висновки. Системна трансформація зайнятості означає якісні і кількісні зміни в системі включення працездатного населення в суспільноорганізований процес праці, визначенні способу участі в суспільному господарстві та одержання трудових доходів. Сучасна системна трансформація зайнятості здійснюється як інверсійний перехід від загальної моделі зайнятості з обмеженими трудовими ресурсами до моделі зайнятості (ринку праці) з обмеженим попитом на працю. Вона поєднує структурні, функціональні та організаційні перетворення своїх підсистем і компонентів (видів, сфер та форм зайнятості) і наражається на ризики численних аномалій. Причому незавершеність міжсистемного трансформаційного циклу зайнятості не суперечить початку внутрішньосистемної трансформації зайнятості в межах ринкової (постсоціалістичної) соціально-економічної системи у напрямі до постіндустріальної зайнятості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін : монографія / Н. І. Гражевська – К. : Знання, 2008. – 431с.
2. Гриценко А. А. Особливості ринкової трансформації інверсійного типу / А. А. Гриценко // Перехідна економіка : підручник. – К., 2003. – С. 37–45.
3. Євдокимова Д. М. Економічний розвиток: процесний підхід / Д. М. Євдокимова // Стратегія економічного розвитку України: наук. зб. – К. : КНЕУ, 2004. – Вип.15. – С. 21–24.
4. Осипов Ю. М. Теория хозяйства. Начала высшей экономики : учебник в 3 т. / Ю. М. Осипов. – М., 1998. – Т. 3. – С. 294.
5. Цивилизационная структура современного мира : в 3 т. – Т. 1 : Глобальные трансформации современности / под. ред. Ю. Н. Пахомова, Ю. В. Павленко. – К. : Наук. думка, 2006. – 687 с.
6. Чистилін Д. До питання теорії суспільного розвитку: аспект самоорганізації / Д. Чистилін // Економіка України. – 2002. – № 3. – С. 52–58.
7. Закономерности и перспективы трансформации общества : материалы к V Междунар. конф. : 3 т. / под. ред. Ю. В. Яковца. – М. : МФК, 2004. – С. 98–371.
8. Гуляева Л. А. Структура занятости населения : основные тенденции изменения и меры государственного воздействия [Электр. ресурс] / Л. А. Гуляева – Режим доступа : http://www.old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/2007/4/431.pdf.
9. Корнаи Я. Дефицит : пер. с венгер. / Я. Корнаи – М. : Наука, 1990. – 607 с.

10. Чеканский А. Н. Микроэкономический механизм трансформационного цикла / А. Н. Чеканский. – М. : Экон. фак-т МГУ/ТЕИС, 1998. – 210 с.
11. Основи економічної теорії : підручник / за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2008. – 448 с.
12. Шевченко Л. С. Экономическая реформа и самодеятельность трудящихся : монография / Л. С. Шевченко – Х. : Основа, 1991. – 168 с.
13. Шевченко Л. С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці : монографія / Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 280 с.
14. Большой экономический словарь / под. ред. А. Н. Азрилияна. – 6-е изд., доп. – М. : Ин-т новой экономики, 2004. – 1376 с.
15. Сучасний словник із суспільних наук / за ред. О. Г. Данильяна, М. І. Панова. – Х. : Прапор, 2006. – 432 с.
16. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дяківа. – К. : Міжнар. екон. фундація, 2002. – 704 с.
17. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : Кн. мир, 2006. – 860 с.
18. Социологическая энциклопедия / под. общ. ред. А. Н. Данилова. – Минск : БелЭн, 2003. – 384 с.
19. Всемирная энциклопедия : Философия / глав. науч. ред. и сост. А. А. Грицанов. – М. : АСТ, Минск : Харвест, Совр. литератор, 2001. – 1312 с.
20. Яценко Н. Е. Толковый словарь обществоведческих терминов / Н. Е. Яценко. – СПб. : Лань, 1999. – 528 с.
21. Гриценко А. Проблеми забезпечення стабільності грошової одиниці України / А. Гриценко // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 88–97.
22. Мельник Л. Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике : энцикл. словарь / Л. Г. Мельник. – Сумы : ИТД «Универ. книга», 2005. – 384 с.
23. Шевченко Л. С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко – Х. : Вид. ФО-П Вапнярчук Н. М., 2007. – 336 с.
24. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Грішнова – К. : Знання, 2004. – 535 с.
25. Капелюшников Р. И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации : автореф. дис. … д-ра экон. наук / Р. И. Капелюшников ; Ин-т мир. экономики и междунар. отношений РАН. – М., 2003. – 48 с.
26. Офіційний сайт Державного управління статистики України [Електр. ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
27. Харківська область у 2008 році : стат. щорічник / за ред. М. Л. Чмихала. – Х., 2009. – 577 с.
28. Спасенко Ю. Експлуатація найманої праці як чинник розповсюдження тіньової зарплати і тіньових доходів / Ю. Спасенко // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 4. – С. 34–38.
29. Ченцова С. В. Кризис труда как следствие деформации рыночных реформ [Электр. ресурс] / С. В. Ченцова // Занятость населения в России. – 2009. – Режим доступа : www.lokoteam.ru/27.html.

СИСТЕМНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Радионова О. Н.

Раскрыто содержание понятия «трансформация». Установлено, что в Украине произошла трансформация социалистической системы хозяйства в капиталистическую (рыночную) с инверсией общей модели занятости с ограниченными трудовыми ресурсами в модель занятости (рынок труда) с ограниченным спросом на труд.

***Ключевые слова**: занятость населения, трансформация, трансформация социально-экономической системы, трансформация занятости.*

SYSTEM TRANSFORMATIONS OF EMPLOYMENT OF POPULATION

Radionova O. M.

Maintenance of concept «transformation» is exposed. It is set that socio-economic transformation in Ukraine means substituting of the socialistic system of economy by capitalist (market) with the inversion of general model of employment with the limited labour resources in the model of employment (labour market) with the limited demand on labour.

***Keywords**: employment of population, transformation, transformation of the socio-economic system, employment transformation.*

УДК 332.13:339.564

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

С. С. Дьомін
Харківський національний економічний університет

Систематизовано та уточнено уявлення про експортний потенціал регіону як економічну категорію. Запропоновано класифікацію чинників і алгоритмів ефективного формування експортного потенціалу на регіональному рівні.

***Ключові слова**: потенціал, експортні моделі, експортний потенціал регіону, фактори формування експортного потенціалу, алгоритм формування експортного потенціалу.*

© Дьомін С. С., 2012

Актуальність проблеми. В умовах необхідності активної інтеграції української економіки в структуру світового господарства та вступу до СОТ ключовим напрямом розвитку регіональних підприємств-експортерів стає вихід на зовнішні ринки збуту продукції. Проведені на початку 1990-х років загальноекономічна реформа в країні і реформа зовнішньоекономічної діяльності надали українським регіонам широкі можливості у сфері формування та використання їхнього експортного потенціалу. Саме ефективність використання експортного потенціалу багато в чому визначає сучасний стан економіки регіону, що є особливо важливим на тлі тривалої економічної депресії та скорочення можливості дотаційних надходжень у регіональні бюджети з центру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні, а також прикладні аспекти формування і оцінювання експортного потенціалу економічних систем та об'єктів було відображено у працях українських і зарубіжних учених: А. Архіпова, Л. Вардомського, О. Волкодавової, М. Жук, С. Кірєєва, А. Кредісова, Г. Крушницької, А. Мазаракі, Ю. Макогона, В. Покровської, Т. Пепи, Е. Пузакової, М. Сейфуллаєвої, П. Стичішина, І. Фамінського, Т. Циганкової, Л. Шевченко, Р. Шніпера. Автори розглядають експортний потенціал у різних аспектах (економічному, ресурсному, природно-ресурсному, об'єктному, господарсько-об'єктному і т. д.). Однак характер труднощів, що виникають при вивченні цієї проблеми, багато в чому пояснюється відсутністю комплексних науково обґрунтованих підходів щодо формування експортного потенціалу регіону та методів його аналізу. Недостатньо вивченими і, як правило, ув'язаними з особливостями окремо взятого регіону залишаються шляхи розвитку експортного потенціалу. Стримуючим чинником розв'язання означених проблем є непропрацьованість у вітчизняній економічній науці низки теоретичних питань, пов'язаних з експортною діяльністю регіонів як адміністративно-територіальних одиниць.

Метою статті є уточнення змісту економічної категорії «експортний потенціал», систематизація уявлень про «експортний потенціал регіону», а також визначення його основних чинників, розроблення механізму та алгоритму формування експортного потенціалу українських регіонів.

Виклад основного матеріалу. Економічна енциклопедія визначає потенціал як наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальну структуру, вміння раціонально використовувати для досягнення поставленої мети [1, с. 628]. Економічний тлумачний словник характеризує потенціал як сукупність наявних засобів і можливостей для діяльності [2, с. 351]. Тлумачний словник української мови тлумачить потенціал як сховані здібності і сили для будь-якої діяльності, що можуть виявитися у певних умовах [3, с. 902]. З цього можна зробити висновок про те, що в широкому значенні потенціал означає можливості, наявні сили, запаси, ресурси, засоби, що можуть бути використані для досягнення певної мети.

В економічних дисциплінах загальне поняття «потенціал» часто використовується з визначенням «економічний», трансформуючи його такий спосіб,

в економічну категорію. Л. Піддубна відзначає, що: «...у ланцюзі потенціал – економічний потенціал, останній виступає як особлива форма уособлення досягнутого рівня і здібностей суб'єкта щодо подальшого розвитку..» [4, с. 126]. Водночас у сучасних дослідженнях економічного потенціалу акцент робиться переважно на ресурсну домінанту. Але якщо запаси, ресурси, засоби виробництва, як ті, що використовуються, так і ті, які можуть бути використані, можна проаналізувати й оцінити з високим ступенем вірогідності, то оцінювання можливостей, здібностей, прихованих сил тощо є дуже неоднозначним і, врешті-решт, стає суб'єктивним чинником, здатним значною мірою несприятливо вплинути на об'єктивність проведеного дослідження.

Потенціал регіону є складним поняттям, що включає: ресурсний потенціал, потенціал якості життя, фінансовий, екологічний, організаційний і відповідно експортний потенціали. Усі складові забезпечують зростання конкурентоспроможності економіки регіону. При цьому *експортний потенціал регіону* можна визначити як здатність регіонального виробництва (підприємств, галузей і економіки регіону в цілому), розташованого в межах даної території, виробляти і реалізовувати на конкретних зарубіжних ринках конкурентоспроможні товари і послуги за існуючого рівня розвитку ринкових відносин, економічних чинників та системи організаційно-економічної підтримки експорту. Під економічними чинниками слід розуміти основні елементи експортного потенціалу, що зумовлюють конкурентні переваги територіального господарства (робоча сила, рівень розвитку науки, наявність природних і фінансових ресурсів, інфраструктурних галузей, прикордонних зон і т. д.). Таке визначення експортного потенціалу регіону враховує реалії сучасного періоду розвитку вітчизняної економіки, а саме: поглиблення диференціації регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, розширення товарної структури експорту за рахунок комерційних послуг, організаційно-економічний компонент, рівень розвитку ринкових відносин у регіональній господарській системі.

Для систематизації уявлень про експортний потенціал регіону слід виокремити основні принципи його побудови і функціонування. До них ми відносимо:

– принцип цілісності і комплексності процесу функціонування структуроутворюючих елементів, що припускає взаємопов'язане вивчення чинників розвитку експортного потенціалу на даній території;

– принцип керованості процесом формування і розвитку з використанням економічних механізмів регулювання експортної діяльності (заходи податкового, валютного та фінансового впливу);

– принцип інформаційної достатності, основу якого становлять наявність і прозорість інформаційного середовища, що уможливлює пошук потенційно вигідних ринків збування, експортних товарів та цін;

– принцип оптимізації і адаптивності, що припускає корегування внутрішньоструктурних параметрів експортного потенціалу залежно від потреб економіки і змін кон'юнктури, що складається, на світових товарних ринках;

– принцип однаковості, що має на увазі формування і розвиток експортного потенціалу регіону в рамках єдиного правового і економічного простору експортної діяльності країни.

Використання всіх цих принципів при формуванні і розвитку експортного потенціалу регіону оптимізує структуру експорту відповідно до сучасних, постійно змінюваних вимог зовнішнього ринку.

Аналізуючи значення експортного потенціалу у функціонуванні і розвитку регіонального господарського комплексу, можна виділити декілька моделей експортної діяльності і відповідно експортного потенціалу:

– стабілізаційну, або екстенсивну, модель, основною метою якої є будь-яке розширення експорту товарів, як правило, із низьким ступенем перероблення для підтримки функціонування соціально-економічної системи регіону в умовах кризового стану національної економіки;

– розвиваючу, або інтенсивну, модель, що орієнтована на використання експортного потенціалу регіону для забезпечення доступу до фінансових і технологічних ресурсів потенціалу світової господарської системи з метою проведення структурних перетворень територіального господарського комплексу і технологічного переоснащення стосовних нього підприємств, і розглядає наявну ефективність експортних операцій як другорядний показник;

– оптимізаційну модель, в якій метою експортної діяльності стає посилення інтеграційних процесів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування національно-територіального господарського комплексу за рахунок використання переваг міжнародного поділу праці.

У загальній формі механізм формування експортного потенціалу регіону можна охарактеризувати як сукупність певних елементів, що утворюють взаємопов'язану систему, в якій вони тісно переплетені та активно взаємодіють. Видається, що найважливішими з них є:

– організаційні форми регіональних підприємств, що дозволяють їм активно інтегруватися у світову економіку;

– зовнішньоекономічні зв'язки регіону, їхня структура та принципи розвитку;

– правові форми і методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності регіону;

– режим для іноземного інвестування;

– міжнародний маркетинг як інтегруюча функція керування експортними та спільними підприємствами;

– планування як важлива ланка у процесі формування експортного потенціалу: система показників планування діяльності і оцінювання ефективності експортних та спільних виробництв;

– фінансово-економічна підтримка регіонального експорту.

Одночасно з цим виникає необхідність визначити основні чинники, умови та організаційні інструменти формування, нарощування та ефективного використання експортного потенціалу українських регіонів. Особливу увагу слід приділити двом типам конкурентних чинників, що визначають успішність виходу регіонів на світовий ринок, – зовнішнім та внутрішнім (*рис. 1*).

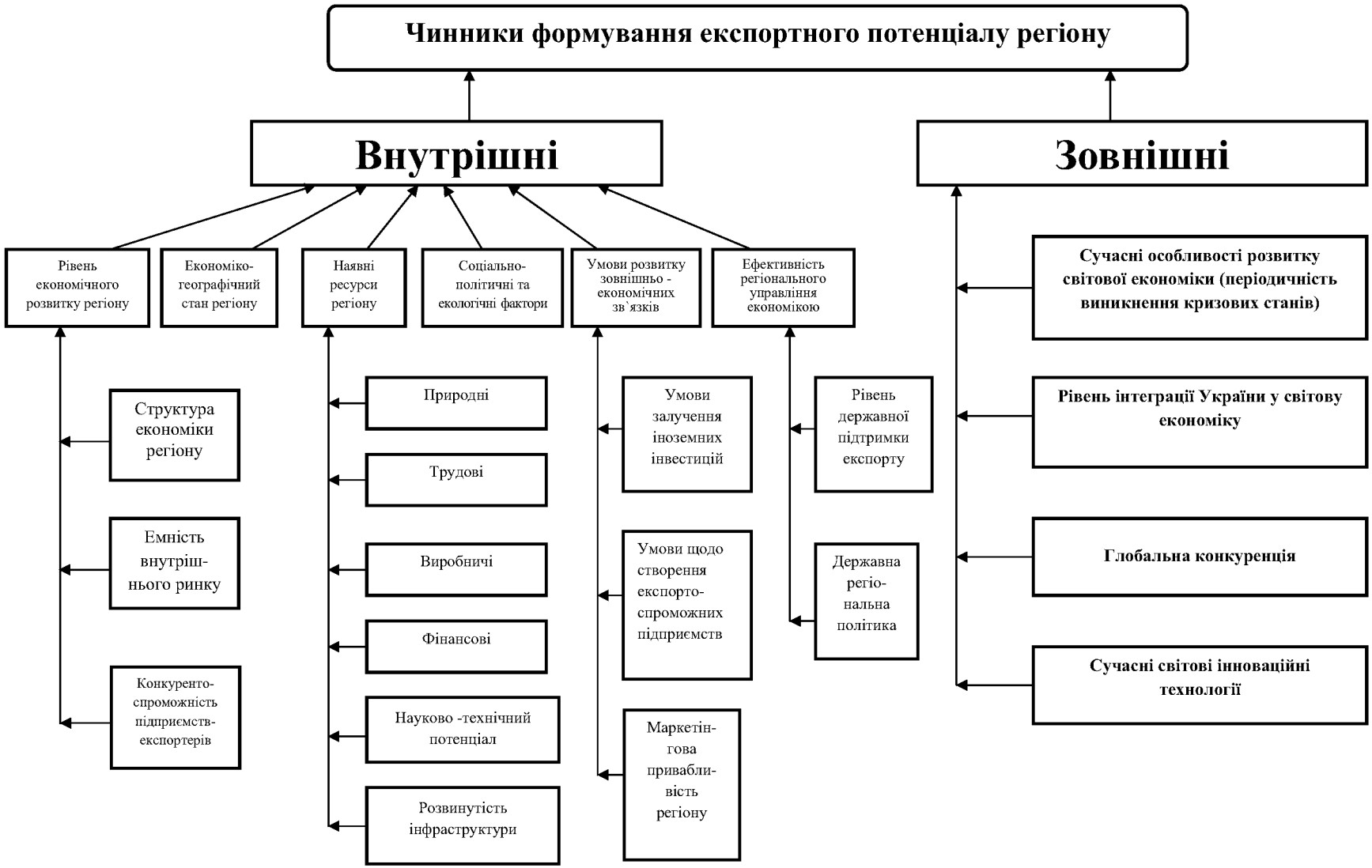

Рис.1. Класифікація чинників формування експортного потенціалу регіону

Зовнішні чинники існують поза регіональною системою господарства, представляючи тенденції розвитку світового ринку, загальнодержавні та міжрегіональні конкурентні позиції. До них можна віднести: сучасні особливості розвитку світової економіки (з урахуванням періодичності виникнення кризових станів); глобальну конкуренцію; місце України у світовій торгівлі; рівень економічного розвитку України та використання досягнень НТП; державну політику підтримки експорту; міжрегіональну конкуренцію всередині країни з виходу на зовнішній ринок.

Внутрішні чинники визначають при дослідженні експортного потенціалу в самій регіональній економіці. Це насамперед: рівень економічного розвитку регіону і місткість внутрішнього ринку; комплекс ресурсів регіону; стан ринкової інфраструктури; інформаційна прозорість; наявність певних умов участі у зовнішньоекономічних зв'язках (можливості для збільшення експорту, товарна спеціалізація та конкурентоздатність експортної продукції, маркетингова та інвестиційна привабливість регіону); економіко-географічний стан регіону; соціально-політичні і екологічні чинники; рівень ефективності адміністративно-управлінського апарату регіону; розроблення програми розвитку експорту та підвищення інвестиційної привабливості регіону.

До істотно значущих в якісному відношенні параметрів, що забезпечують конкурентні переваги регіону, треба також віднести географічне положення регіону, рівень його економічного розвитку і ступінь розвиненості ринкової інфраструктури, комунікаційні і логістичні можливості, освітній і кадровий потенціали регіону.

Разом із тим розвиток експортної діяльності українських регіонів наражається й на чинники, що справляють негативний вплив на формування та ефективне функціонування регіонального зовнішньоекономічного комплексу та експортного потенціалу. Серед таких можна назвати:

– стихійний характер формування зовнішньоекономічних зв'язків регіонів в умовах перехідного періоду;

– недостатню конкурентоспроможність продукції підприємств із високим ступенем перероблення;

– згортання традиційних виробничих і зовнішньоторговельних зв'язків із країнами СНД та Східної Європи;

– випереджаюче зростання внутрішніх цін на основні сировинні ресурси порівняно зі збільшенням цін на вироби обробної промисловості і рівнем світових цін, що зумовлює зниження економічної ефективності експортних операцій;

– обмеженість внутрішніх інвестиційних ресурсів і високу ступінь зношення виробничих фондів експортоорієнтованих підприємств;

– посилення протекціоністських заходів у деяких зарубіжних державах, що ускладнюють діяльність експортоорієнтованих підприємств на перспективних світових ринках. Тому процеси поширення експортної діяльності на

регіональному рівні вимагають розроблення і виконання відповідної регіональної політики.

У даному контексті актуалізується потреба в розробленні (адекватного новій парадигмі регіонального розвитку) організаційно-економічного механізму формування і розвитку експортного потенціалу регіонів України, тобто сукупності управлінських прийомів і інструментів, що сприяють зростанню міжнародної конкурентоспроможності та конкурентному позиціонуванню регіону в структурі світових економічних зв'язків. Усі складові елементи цього механізму в сукупності повинні сприяти формуванню ринкової системи, що забезпечує зростання ефективності виробництва, збалансованості попиту і пропозиції, підвищення якості товарів і послуг.

Однак сучасне становлення інституціонального механізму формування експортного потенціалу регіону відбувається в умовах, які активно протидіють його позитивному розвитку. По-перше, економічна система України характеризується незбалансованими ринками праці, капіталу, землі. Це унеможливлює «запозичення» механізмів управління, що використовуються у країнах із рівноважними ринками, де співвідношення між попитом та пропозицією встановлюються переважно за допомогою механізму саморегулювання, елементи якого мають суто економічний характер. До того ж нестабільність ринкової системи неминуче викликає інфляційні процеси та їх поступове посилення, що призводить до втечі капіталу з інвестиційної сфери. По-друге, при дослідженні інституціонального механізму формування і управління експортним потенціалом необхідно враховувати високу адаптованість економіки регіонів України до адміністративно-розподільних відносин, що викликано певними об'єктивними причинами.

Послідовність дій регіональної влади при розробленні і реалізації системи управління щодо формування експортного потенціалу регіону може бути показана у вигляді алгоритму формування експортного потенціалу регіону (*рис. 2*). Звернемо увагу на те, що на початковому етапі мають відбуватися генерація первинної інформації, її збирання уповноваженим підрозділом регіональної влади, тобто формування необхідного інформаційного масиву про експортний потенціал регіону, що створює базу для проведення надалі аналітичних робіт і розроблення управлінських рішень (дані про ЗЕД регіону, номенклатуру виробленої у регіоні продукції, її виробників, існуючі виробничі потужності, цінові, технічні та експлуатаційні характеристики продукції регіону, продукції конкурентів на світовому ринку тощо).

На регіональному рівні суттєвий економічний ефект створить організація (наприклад, на базі обласних управлінь по зовнішньоекономічним зв`язкам із загальною координацією їхньої роботи управлінням розвитку експортного потенціалу Міністерства промислової політики України) високопрофесійних робочих груп сервісної підтримки експорту, що здійснюють системний і послідовний підхід до заходів щодо розвитку експортного потенціалу підприємств регіону. Тут найбільш важливою є діяльність за такими напрямами:

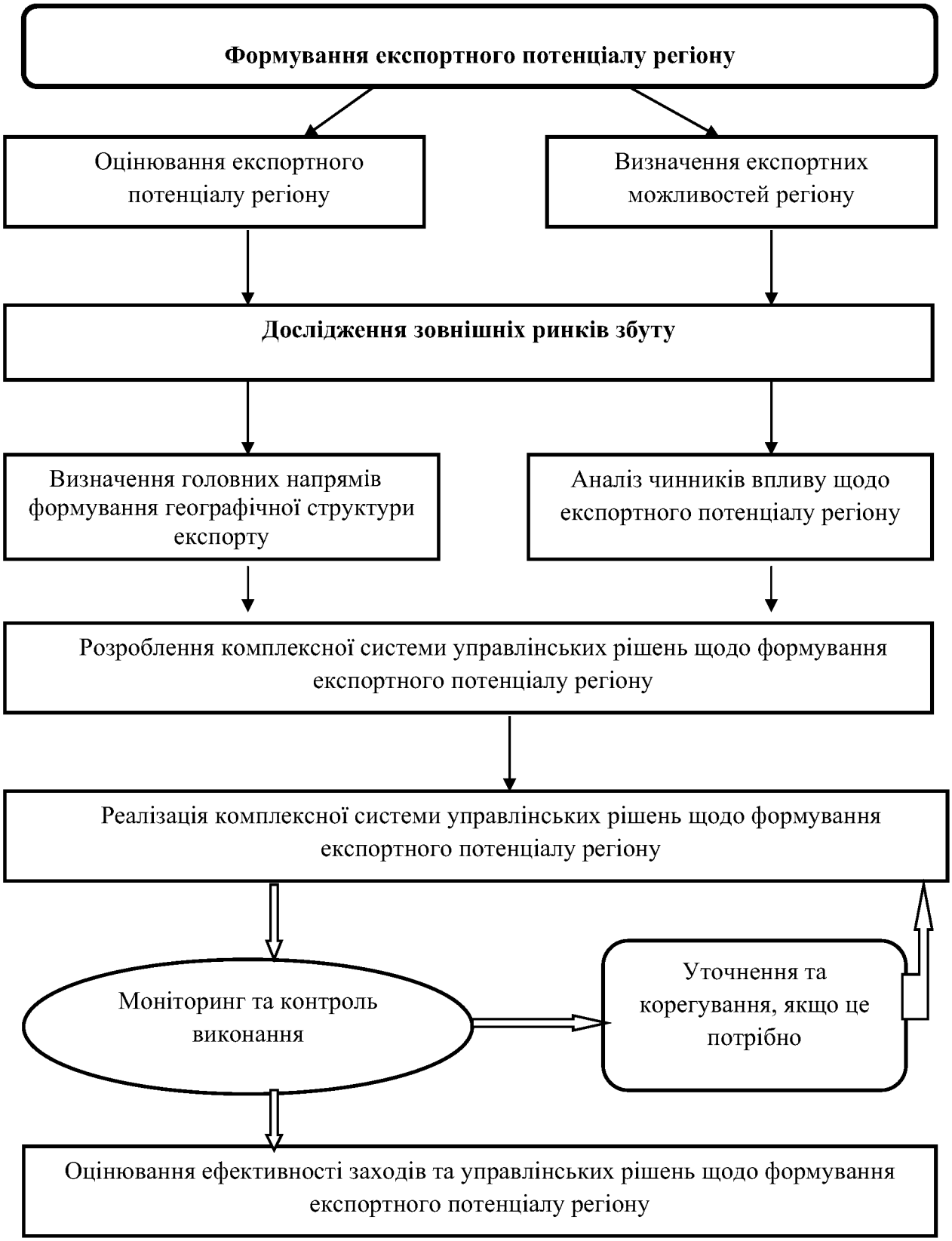

Рис. 2. Алгоритм формування експортного потенціалу регіону

– діагностика експортного потенціалу підприємства;

– розроблення стратегії експорту та супроводження її реалізації;

– пошук економічно вигідних постачальників, інвестиційних можливостей для підприємства;

– складання докладних аналізів ринку країн ЄС, які становлять інтерес для збуту вітчизняної продукції, інвестування;

– знайомство регіональних підприємців із специфікою роботи в різних регіонах світу, організаційна підтримка підприємств при виході на зарубіжні ринки;

– розміщення інформації про підприємство в міжнародних ділових мережах і базах даних;

– підготовка підприємства до впровадження системи менеджменту якості і сертифікації за міжнародними стандартами;

– сприяння у залученні міжнародних (*Inernational Trade Centre*, Швейцарія) експертів (консультантів);

– запровадження в дію суто регіонального електронного порталу інформаційної підтримки для потенційних експортерів у регіоні: створення бази даних по країнах і секторах ринку зі статистичними і аналітичними даними, контактами, маркетинговою, правовою інформацією.

Висновки. Ефективне формування і використання експортного потенціалу регіону дає можливість розв'язувати проблеми економічного зростання регіону, насамперед поліпшення економічної структури регіону, ефективності використання природних ресурсів і переваг територіального поділу праці; підвищення глобальної конкурентоспроможності підприємств-експортерів; збільшення інвестиційних і валютних ресурсів та поліпшення показників платіжного балансу. Кінцевою ж метою стимулювання експортної діяльності має бути підвищення рівня та якості життя населення, створення відповідної сучасним вимогам інфраструктури господарства та підвищення інвестиційної привабливості регіону.

ЛІТЕРАТУРА

1. Економічна енциклопедія (у 3 томах). – К. : Вид. центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.
2. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англійсько-російський) / Л. М. Алексєєнко, В. М. Олексієнко та ін. – Тернопіль : Астон, 2003. – 672 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і гол. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь : ВТФ «Перунь», 2004. – 1440 с.
4. Піддубна, Л. І. Експортний потенціал машинобудівних підприємств регіону: сутність, структура, проблеми диверсифікації / Л. І. Піддубна, Ю. О. Семікоп // Вісн. економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 26. – С. 125–133.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Демин С. С.

Систематизированы и обобщены представления об экспортном потенциале региона как экономической категории. Предложены классификация факторов и алгоритм эффективного формирования экспортного потенциала на региональном уровне.

***Ключевые слова**: потенциал, экспортные модели, экспортный потенциал региона, факторы формирования экспортного потенциала, алгоритм формирования экспортного потенциала.*

THEORETICAL ASPECTS OF FORMING AND EFFICIENT USE OF THE REGION`S EXPORT POTENTIAL

Dyomin S. S.

In this article conceptions of the region`s export potential are systemized and generalized according to the economical categories. Classification of factors and efficient use of the export potential at the regional level algorithm are suggested.

***Key words**: potential, export models, the region`s export potential, forming factors of the export potential, algorithm of forming of export potential.*

УДК 332.13/.14(477.54)

СТРАТЕГІЧНІ ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

***О. А. Баталов**, кандидат філософських наук,*
молодший науковий співробітник
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень

На прикладі Харківської області досліджено стратегічні інноваційні пріоритети регіонального розвитку. Проаналізовано головні тенденції соціально-економічного розвитку Харківської області. Надано рекомендації щодо напрямків інноваційного реформування економіки зазначеного регіону.

© Баталов О. А., 2012

***Ключові слова**: регіональний розвиток, інноваційні пріоритети, модернізація економіки, збалансований розвиток регіону, управлінські рішення.*

Актуальність проблеми. Унаслідок загальносвітової кризи в Україні, чия економіка була надмірно зорієнтованою на експорт, відбулися такі негативні процеси, як девальвація гривні, падіння виробничих потужностей, банкрутство частини банківського сектору, збільшення суверенного боргу та ін. Підкреслимо, що станом на 2012 р. зовнішніх чинників для відновлення сталого розвитку української економіки немає, оскільки економіки США, Японії та країн ЄС, що протягом останніх 50 років були «локомотивом» світового розвитку, продовжують перебувати в рецесії. Проблеми в зоні євро, що посилилися в 2011 р., фактично ознаменували настання «другої хвилі» кризи у формі рецесії. Більш того, спираючись на дослідження представників поважної світ-системної теорії (І. Валлерстайн, Дж. Аррігі), сучасну кризу можна визначити як «сигнальну», що передує «заключній» кризі гегемонії США (2025 – 2030 рр.), під час якої відбудуться такі глобальні процеси, як переконфігурація всієї економічної та політичної мапи світу, постання нових «центрів сили» (у тому числі нового гегемону – найімовірніше, Китаю) та згасання старих (США, ЄС) [1–3].

У такій ситуації відновлення української економіки за рецептами 90-х років XX ст. (нарощування експорту сировини та товарів з низькою доданою вартістю до країн Європи та СНД) є малоймовірним, оскільки ринки збуту української продукції «стискуватимутьсь». Більш перспективним видається стимулювання розвитку регіонів України на нових інноваційних засадах. Спробуємо довести ефективність такого підходу, окресливши пріоритети регіонального розвитку Харківської області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських дослідників, які досліджують проблематику міжрегіональної співпраці та модернізації системи управління регіональним розвитком в Україні, перш за все слід назвати Я. Жаліло, С. Білу та В. Жука [5; 6]. Наприклад, в аналітичній доповіді «Міжрегіональне співробітництво у системі нової регіональної політики України» [4] автори особливу увагу приділили аналізу ролі регіональних та міжрегіональних кластерів, що стимулюють розвиток високотехнологічного та наукоємного виробництва, підвищують конкурентоспроможність економіки регіонів. В аналітичній доповіді «Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості» [6] дослідники запропонували нові інноваційні підходи до формування регіональної політики в Україні.

Мета статті – на прикладі Харківської області дослідити стратегічні інноваційні пріоритети регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу. Соціально-економічний стан Харківського регіону на цей час є доволі складним. Так, якщо за даними Держкомстату

України у 2009 – на початку 2010 рр. Харківщина посідала 10 місце в Україні за показниками промислового виробництва, роздрібної торгівлі та сфери послуг, то у першому кварталі 2011 р. вона скотилася на 22 місце з 25: динаміка розвитку промисловості знизилася на 11 %, роздрібної торгівлі – на 6 %; ситуація з фінансуванням субсидій погіршилася на 13 %, з виплатою заробітних плат – на 12 %. Порівняно з 2009 р. інвестиції у промисловість знизилися на 20 млн дол., у сільське господарство – на 5,5 млн дол. Збільшилася кількість безробітних – за даними Головного управління праці та соціального захисту Харківської облдержадміністрації рівень безробіття у першому кварталі 2011 р. збільшився порівняно з аналогічним періодом 2010 р. на 20 %.

У передбанкрутному стані опинилися головні державні заводи регіону (Державний приладобудівний завод ім. Т. Г. Шевченка, Харківський авіаційний завод, Харківський електромеханічний завод, ДП «Завод ім. Малишева»). Для погашення заборгованості перед працівниками на зазначених підприємствах застосовувалися такі дії, як залучення кредитних коштів, звільнення частини робітників, перехід на неповну зайнятість, продаж деяких приміщень заводу.

У другій половині 2011 р. в економіці регіону (внаслідок загальносвітових тенденцій, вдалого урожаю та ін., а не ефективних менеджерських дій регіональної влади) загалом спостерігалася деяка стабілізація. Так, приріст продукції у легкій промисловості склав 26,3 %, у сільському господарстві – 36,1 %. Обсяги експорту збільшилися на 31,6 %, проте зросли й імпортні надходження (на 25,7 %), відповідно від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі регіону склало 134,6 млн дол.

Станом на грудень 2011 р. одними з найбільших проблем регіону залишалися борги державних підприємств перед комунальними службами (порівняно з іншими регіонами України одні з найбільших) та перед власними працівниками. Унаслідок таких несплат КП «Вода» залишається збитковим підприємством (тарифи покривають лише 39–47 % витрат), а КП «Харківські теплові мережі» через нестачу коштів було вимушене замінювати тільки половину від всієї кількості аварійних труб. Основні борги перед працівниками зосереджено на 34 державних підприємствах, де заборгованість із зарплати становить понад 82 млн грн, а по страхових внесках до Пенсійного фонду України – 131 млн грн.

Для розв'язання зазначених проблем влада Харківської області ухвалювала управлінські рішення, що не мали значного ефекту. Так, оскільки облдержадміністрація виявилася не в змозі запропонувати ефективні економічні дії, було вирішено застосовувати контрольно-адміністративні дії (що були неефективними ще за часів СРСР) та проводити інформаційну кампанію у ЗМІ. Наприклад, було посилено співпрацю з контролюючими органами (наслідком чого до органів прокуратури було направлено матеріали на 205 керівників

підприємств), на офіційному веб-сайті облдержадміністрації було оприлюднено інформацію щодо 33 керівників підприємств-боржників перед Пенсійним фондом України, по м. Харкову розклеювались білборди з переліком підприємств, що платять заробітну плату нижчу за мінімальну.

Нечисленні економічні дії регіональної влади були неефективними, оскільки базувалися на застарілій методології, що не враховувала таких чинників:

– у сучасному світі внаслідок процесів глобалізації не залишилося жодної території, де б не реалізовувалися глобальна політика та глобальні політекономічні процеси. Відповідно без урахування реалій сучасної глобальної політичної економії неможливо сформувати дієву стратегію економічного розвитку регіону;

– на цей час в Україні фактично втрачено керованість економічними та іншими процесами (втілюються тільки 5–6 % управлінських рішень влади). Відповідно для формування ресурсної бази розвитку Харківського регіону необхідна співпраця Міністерства економіки України з консорціумом харківських, загальноукраїнських та зарубіжних «центрів ухвалення рішень», зацікавлених у розвитку регіону;

– розвиток Харківського (утім, як і будь-якого іншого) регіону має розглядатися не як управління чи адміністрування з «центру» держави, а як політика, що вибудовується внаслідок міжгалузевої, міжрегіональної та міжнародної кооперацій.

Зазначимо, що було б доречним, залучивши експертні кола, розробити «Стратегію розвитку Харківського регіону», в якій було б запропоновано нові інноваційні пріоритети регіонального розвитку (зазначимо, що ухвалена облдержадміністрацією «Стратегія соціально-економічного (сталого) розвитку Харківської області до 2020 року» базувалася на неефективній методології, а тому вже через рік її виконання було зірвано). При розробленні такого стратегічного документа важливою засадою було б урахування міжгалузевих та міжрегіональних балансів як усередині України, так і поза її межами, пов'язаності харківських економічних процесів із міжнародними системами експорту та імпорту. «Стратегія» повинна бути конкретним переліком пріоритетів регіонального розвитку зі схемою мобілізації ресурсів для їх досягнення, оскільки без цього будь-який проект буде лише добрими побажаннями. Пріоритети регіонального розвитку можна розділити на стратегічні (довгострокові) та середньострокові.

Стратегічними інноваційними пріоритетами розвитку Харківського регіону є:

– розбудова сучасного суспільства, сучасної конкурентоспроможної інфраструктури та сприяння у вихованні сучасної людини;

– створення умов для участі регіону у висхідних трендах світового технічного та соціокультурного розвитку, внаслідок чого виникне можливість

формування довгострокових зайнятостей у регіоні. Сформовані довгострокові зайнятості дозволять модернізувати економічні потужності регіону, створити проекти, привабливі для наступних поколінь харків'ян та сприяти відтворенню матеріального і людського капіталу в регіоні.

Ключову роль при втіленні стратегічних інноваційних пріоритетів у Харківській області має відігравати *регіональний суб'єкт розвитку*, який міг би координувати свою діяльність із загальноукраїнськими та зарубіжними суб'єктами. Оскільки на цей час в регіоні такого суб'єкта фактично немає, його потрібно формувати з представників бізнесу, регіональних експертних кіл, Харківської облдержадміністрації, а також усіх впливових громадян регіону, небайдужих до сталого розвитку області. Важливою частиною регіонального суб'єкта розвитку повинна стати *інноваційна еліта*, яка створювала б культуротворчий елемент регіону (сенси життя, нові потреби тощо). Інноваційна еліта повинна нести в собі заряд позитивного розвитку та закладати засади для виходу регіону на новий, більш високий рівень.

Оскільки власних ресурсів для втілення інноваційних пріоритетів розвитку в Харківському регіоні недостатньо (більш того, наявних ресурсів недостатньо навіть для підтримання існуючої інфраструктури в дієвому стані), необхідним є залучення представників бізнесу як з інших регіонів України, так і з-за кордону (транснаціональних корпорацій та середнього бізнесу), центральної української влади, загальноукраїнських та зарубіжних експертних кіл. Слід особливо підкреслити, що в умовах глобальної економічної кризи іноземні та українські інвестори не фінансуватимуть підприємства із застарілим обладнанням. Відповідно необхідно запропонувати принципово нові об'єкти надефективних інвестиційних вкладень. Такими об'єктами можуть стати інноваційно модернізовані підприємства регіону та корпорації з вирощування екологічно чистих продуктів харчування з обладнанням для їх подальшого перероблення.

Зарубіжні, внутрішньоукраїнські та власне регіональні ресурси можуть бути залучені для реалізації таких *середньострокових інноваційних пріоритетів розвитку:*

– стимуляція міжрегіональної кооперації Харківського регіону з іншими регіонами країни на підставі інтенсифікації горизонтальних зв'язків;

– інноваційне стимулювання регіону. Так, згідно з проектами «Концепції створення кластерів в Україні» та «Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів» є необхідним формування в регіоні власне харківських та міжрегіональних кластерів, що дозволить активізувати розвиток високотехнологічних галузей;

– формування сприятливого інвестиційного клімату в регіоні, створення підґрунтя для державного фінансування регіонального розвитку на договірних засадах;

– зменшення долі імпорту з-за кордону (збільшувати можна лише постачання продукції промислового призначення) та збільшення експортної продукції регіону з високим рівнем доданої вартості;

– побудова в регіоні виробництв, що використовують переважно ресурси розвитку харківського походження та орієнтовані переважно на внутрішньоукраїнський ринок;

– стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу регіону завдяки наданню його представникам державою пільгових кредитів, створення розвиненої інфраструктури для ведення бізнесу, залучення суб'єктів підприємництва регіону до виконання державних замовлень;

– формування преференційного митного режиму завдяки особливому транскордонному положенню регіону, посилення співробітництва в межах «єврорегіону»;

– закладення в бюджет регіону коштів на підтримку програм і проектів транскордонного співробітництва.

Власне інноваційний розвиток Харківської області полягає у:

– проведенні модернізації в машино- та приладобудувальній галузях;

– забезпеченні високотехнологічного розвитку сільського господарства та переробної промисловості регіону (стимулювання випуску нової техніки для сільського господарства, виробництво екологічно чистих продуктів харчування, будівництво біофабрик);

– впровадженні ресурсозберігаючих технологій на підприємствах регіону (наприклад, запровадження когенераційних установок для виробництва електроенергії на підприємствах комунальної теплоенергетики, впровадження нових моделей котельного обладнання на низькокалорійних видах палива);

– створенні регіонального центру передавання новітніх технологій, який би сприяв взаємодії технологічно пов'язаних між собою підприємств, наукових установ, фінансових інституцій та адміністративних органів;

– розроблення програм (на рівні облдержадміністрації), що сприяли б трансформації промислового, банківського та торговельного капіталу в структури, здатні продукувати високотехнологічні, конкурентоспроможні товари та послуги.

Висновки. В умовах глобальної світової кризи (за даними дослідників, рецесія може тривати від декількох років до декількох десятиліть) відновлення української економіки за рахунок зовнішніх ресурсів є малоймовірним. Тому перспективним видається залучення внутрішніх ресурсів, для чого є необхідним стимулювання розвитку регіонів України на нових інноваційних засадах. Стратегічними інноваційними пріоритетами розвитку будь-якого регіону України є розбудова сучасної конкурентоспроможної інфраструктури та створення умов для участі регіону у висхідних трендах світового технічного розвитку. Пріоритети регіонального розвитку та ресурси для їх реалізації

повинні бути систематизовані та мати вигляд стратегічного економічного документа (наприклад, «Стратегії розвитку Харківського регіону»). Така «Стратегія» на фінальному етапі повинна включати планування дій (у вигляді пакета документів), що передбачає програму досягнення стратегічних інноваційних пріоритетів завдяки кооперації дій усіх ключових груп інтересів конкретного регіону, України та світу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Арриги Дж. Динамика кризиса гегемонии / Дж. Арриги // Свободная мысль. – 2001. – № 5. – С. 4–18.
2. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / И. Валлерстайн ; пер. с англ. П. М. Кудюкина. – СПб. : Университ. книга, 2001. – 416 с.
3. Валлерстайн И. После либерализма / И. Валлерстайн ; пер. с англ. М. М. Гурвица, П. М. Кудюкина, П. В. Феденко. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 256 с.
4. Міжрегіональне співробітництво у системі нової регіональної політики України / С. О. Біла, І. Г. Бабець, І. В. Валюшко та ін. ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 32 с.
5. Регіони України у післякризовий період: ризики та перспективи розвитку : аналіт. доп. / С. О. Біла, О. В. Шевченко, В. І. Жук та ін. ; за ред. С. О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 104 с.
6. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості : збірн. матеріалів «круглого столу» / за ред. С. О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 88 с.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Баталов А. А.

На примере Харьковской области исследованы стратегические инновационные приоритеты регионального развития. Проанализированы основные тенденции социально-экономического развития Харьковской области. Даны рекомендации относительно направлений инновационного реформирования экономики указанного региона.

***Ключевые слова**: региональное развитие, инновационные приоритеты, модернизация экономики, сбалансированное развитие региона, управленческие решения.*

STRATEGIC INNOVATIVE PRIORITIES OF REGIONAL DEVELOPMENT (ON EXAMPLE OF KHARKIV OBLAST)

Batalov O. A.

The strategic innovative priorities of regional development on example of Kharkov oblast are researched in the article. The main trends of social and economic development of Kharkov oblast are analyzed, the recommendations about directions of innovative reforming of economy of the stated region are given.

***Keywords**: regional development, innovative priorities, modernization of the economy, balanced development of the region, managerial decisions.*

УДК 330.117

СОЦІАЛЬНО-РИНКОВИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

***К. Г. Губін**, кандидат економічних наук*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

У статті розглядається утворення соціально-ринкової системи формування доходів населення. Визначено головне внутрішнє джерело розвитку системи формування доходів. Розкрито основні риси соціально-ринкової системи формування доходів та визначальні тенденції її розвитку.

***Ключові слова**: саморегулювання доходів населення, регулювання доходів населення, система формування доходів населення.*

Постановка проблеми. Ринкове саморегулювання та регулювання процесів формування доходів населення державою, фірмами, громадянським суспільством та індивідами не існують відокремлено одне від одного, а утворюють цілісну систему – систему формування доходів. Вивчення особливостей та закономірностей формування притаманної країнам із соціальною ринковою економікою системи формування доходів має велику науково-практичну цінність для України, оскільки не лише дозволяє зрозуміти, що треба розбудовувати, але й вказує шляхи для цього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У статті «Спосіб формування доходів: дослідження еволюції» [1] було розкрито існування шести основних етапів розвитку способу формування доходів. У монографії «Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз» виділено та охарактеризовано шість основних етапів розвитку системи формування доходів: колективний, приватний, управлінський, капіталістичний, соціально-ринковий та соціальний [2, с. 303–316].

У статті «Еволюція умов людського розвитку за різних систем формування доходів» [3] виокремлено вісім основних параметрів системи формування доходів, що визначають якість розвитку людського потенціалу, та розкрито взаємозв'язок цих параметрів. Охарактеризовано стан цих параметрів та умови людського розвитку за шести основних систем формування доходів, включаючи соціально-ринкову.

Таким чином, поняття та основні риси соціально-ринкового етапу розвитку системи формування доходів населення вже розкриті в літературі. Проте вони потребують поглибленого вивчення. Зокрема, необхідно докладно дослідити закономірності та механізми розвитку соціально-ринкової системи формування доходів, аби зрозуміти, як побудувати цю систему в Україні. Окремі риси соціально-ринкового етапу розвитку системи формування доходів також потребують більш детального вивчення.

Формулювання цілей. Мета статті: розкрити закономірності утворення соціально-ринкової системи формування доходів та охарактеризувати основні риси соціально-ринкового етапу розвитку системи формування доходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиненим країнам Заходу притаманна соціально-ринкова система формування доходів. Її виникнення є закономірним результатом довгої історичної еволюції механізмів саморегулювання та регулювання доходів. Головним внутрішнім джерелом цієї еволюції є основне протиріччя формування доходів. Водночас іноді зовнішня детермінація розвитку відіграє визначальну роль.

Низка об'єктивних та суб'єктивних факторів примушує людей об'єднуватися в економічній, політичній та духовній сферах. Таке об'єднання, з одного боку, дозволяє підвищити ефективність діяльності індивідів, а з іншого – породжує проблему розподілу доходів, влади, статусу та інших обмежених благ.

Людство стикається із протиріччям між об'єднанням індивідів та розподілом умов і засобів самореалізації. У сфері доходів це протиріччя набуває форми основного протиріччя формування доходів населення. Спочатку потреба у фізичному виживанні, а потім необхідність підвищення ефективності економічної діяльності змушували людей поєднувати зусилля в процесі виробництва. Однак таке об'єднання викликає необхідність визначення частки кожного індивіда в створеному спільними зусиллями продукті.

Люди, що на стадії виробництва виступали як партнери, об'єднані спільною метою, на стадії розподілу стають суперниками, роз'єднаними прагненням одержати якомога більшу частину створеного продукту у формі кінцевих доходів. Хоча єдність інтересів учасників процесу суспільного виробництва на етапі створення продукту та протилежність на стадії його розподілу зумовлені об'єктивно, на суб'єктивному рівні сприйняття цих інтересів може бути іншим.

Отже, основне протиріччя формування доходів населення – це протиріччя між об'єднанням індивідів у процесі спільно-розділеної діяльності із створення економічних благ та заснованим на певному типі розподілу відособленням їх в особистому доході.

Протиріччя пов'язане із тим, що спочатку, на етапі створення продукту, власники всіх факторів виробництва зацікавлені у найбільш продуктивному співробітництві. Адже максимізація ефективності виробництва дозволяє всім розраховувати на більші доходи.

Проте на етапі розподілу продукту відбувається радикальна трансформація характеру відносин. Коли продукт вже вироблений, його кількість незмінна і збільшення доходів одних можливе лише за рахунок зменшення доходів інших. Ті, хто були партнерами, коли йшлося про максимізацію обсягів виробництва, перетворюються на конкурентів у справі розподілу результатів спільної діяльності.

Із розвитком суспільства ускладнюються механізми та форми виробничого об'єднання індивідів, що забезпечують усе більш високу ефективність виробництва. Водночас ускладнюються механізми й форми відособлення в особистому доході, що розширює можливості як економічно обґрунтованого, так і не обґрунтованого збагачення та посилює диференціацію доходів.

Основне протиріччя формування доходів може втілитися як у соціально-економічну боротьбу, так і у соціально-економічне співробітництво. Соціально-економічна боротьба спрямована на збільшення частки індивіда або соціальної групи в створеному продукті і є руйнівною для економічного розвитку; соціально-економічне співробітництво має на меті збільшення створюваного продукту. Як відзначив Л. Ерхард, розумніше спрямувати зусилля «на збільшення продуктивності, аби цим єдино плідним способом домогтися для всіх зайнятих у народному господарстві більшого доходу» [4, с. 205].

Зняти основне протиріччя формування доходів можливо за рахунок поширення принципів нееквівалентної справедливості, завдяки якому відособлення в особистому доході перестане бути проблемою. Нееквівалентна соціальна справедливість – тип уявлень про справедливість, що не передбачає взаємозв'язку індивідуальних внесків і віддач. Взаємини всередині родини значною мірою скеровуються принципами нееквівалентної справедливості. Інші приклади – безкоштовне надання медичних або освітніх послуг, а також

добродійність, що набувають все більшого поширення в сучасному світі [5, с. 426].

Однак на початку XXI століття навіть в економічно розвинених країнах ці принципи набули лише обмеженого застосування. За сучасних умов більш перспективним виглядає інший шлях – зняття найбільш гострих форм прояву основного протиріччя формування доходів.

Особлива роль у даному процесі належить державному та недержавному регулюванню доходів, що повинне не тільки вирішувати конфлікти, але й перешкоджати їхньому виникненню. Система формування доходів населення в соціальній державі має ефективні «вбудовані» механізми зняття гострих форм прояву основного протиріччя формування доходів.

Для характеру відносин дуже важливо, чи сприймають різні члени суспільства свої інтереси як суперечні один одному або як співпадаючі. Наявність механізмів досягнення компромісу також має істотний позитивний вплив на співвідношення боротьби й співробітництва. Потужним інструментом узгодження суперечливих інтересів є соціальне партнерство.

У капіталістичній системі формування доходів держава виступала опорою для панівних класів. Рівень експлуатації, порівняно з управлінською системою, спочатку навіть підвищився через те, що наймані працівники для окремого капіталіста є взаємозамінними. Конкретний капіталіст не має потреби ані в збереженні здоров'я найманих робітників, ані в утриманні їхніх родин.

Якщо в управлінській системі формування доходів велике значення мали традиції та релігія, що освячували стан речей і знижували рівень невдоволення, то крах традиційного суспільства істотно змінює настрої мас. Свою роль у зростанні невдоволення найманих працівників, колишніх селян, відіграє і подовження робочого дня, і монотонність праці, і відрив від природного середовища. Відбувається консолідація робітників, формуються ідеологічні засади боротьби мас за свої права. Поширюється розуміння інтересів різних класів як таких, що суперечать один одному.

У капіталістичній системі формування доходів соціальна боротьба розгортається безпосередньо за інтереси мас, за знищення політичної, соціальної й економічної нерівності, на противагу попередній системі, де соціальна боротьба зазвичай відбувалася за «місця в еліті», а переможці не покращували суттєво становище мас, бо займали місце переможених у панівному класі і самі ставали експлуататорами.

Позбавлена (через розвиток концепції прав людини та демократизацію) найбільш радикальних методів придушення невдоволення, політико-економічна еліта все частіше обирає компромісні шляхи вирішення конфліктів. Неможливість примусити робітників працювати на умовах працедавця робить більш ефективними компромісні варіанти вирішення протиріч. Розви-

ається соціальне партнерство у формі трипартизму (іноді біпартизму), яке дозволяє відмовитися від найбільш гострих, руйнівних для обох сторін конфлікту, способів боротьби та перейти до цивілізованого й аргументованого діалогу.

Механізм, що відтворює відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва, дає збій через поширення акціонерної власності й перевищення зарплатою мінімуму засобів існування (надає можливість здійснювати заощадження).

Зазначені процеси разом із демократизацією громадського життя викликають збільшення соціально-економічної сили мас. З інституту, що забезпечує експлуатацію основної частини населення вузькою елітою, держава поступово перетворюється на інститут, що збалансовує суперечливі інтереси.

На користь праці розподіляється все більша частина створеного продукту. Сам суспільний продукт, завдяки досягненням науково-технічного прогресу, різко збільшується. Формально вільний час, що майже зник у більшості населення, стає надбанням мас: тривалість робочого тижня в розвинених країнах скорочується вдвічі (особливо інтенсивне скорочення спостерігається на початку XX століття).

Зростають можливості з розвитку та реалізації здібностей індивідів (зокрема, через підвищення якості та доступності освіти), що полегшує просування соціальними сходами та розвиток особистості. У структурі засад соціального успіху людини відбуваються суттєві зрушення. Не походження чи соціальний статус, а особисті якості стають визначальним фактором успіху, через що політико-економічна еліта перестає бути «закритим клубом», а її члени краще розуміють потреби та інтереси рядових громадян.

Під впливом указаних перетворень (передовсім завдяки вирівнюванню соціально-економічних сил основних соціальних груп) після Другої світової війни в економічно розвинених країнах відбувається становлення соціально-ринкової системи формування доходів.

Ця система має п'ять базових рис:

1. Конкурентний ринок як основний механізм координації господарської діяльності.

2. Розвинена система регулювання (державного, корпоративного та громадського).

3. Висока ефективність господарської системи.

4. Баланс соціально-економічних сил у суспільстві.

5. Досить висока здатність суспільства нав'язувати бізнесу принципи нееквівалентної справедливості.

Перелік основних рис соціально-ринкової системи формування доходів, що безпосередньо впливають на реалізацію двох головних цілей формування доходів (задоволеність індивідів процесом формування доходів та високий рівень задоволення їх економічних потреб), має наступний вигляд:

1. Перевага соціально-економічного співробітництва над соціально-економічною боротьбою (розвиненість відносин партнерства).

2. Праця набуває інтелектуального, інноваційного, творчого характеру (що підвищує задоволеність нею), а продукт праці складно піддається точній оцінці (що змушує роботодавця налагоджувати партнерські стосунки з найманим робітником; підштовхує застосовувати не процесуальні, а змістовні концепції мотивації, тобто враховувати складну ієрархію потреб людини).

3. Високий життєвий рівень основної маси населення (переважаюча частка населення – більше 80 % – має можливість вести життя, гідне сучасної людини).

4. Велика кількість формально вільного часу (набуває розмірів, подібних до формально робочого часу – близько 40 годин на тиждень).

5. Просування соціальними сходами потенційно загальнодоступне, але вимагає особистих здібностей (підвищення якості та доступності освіти, широка свобода діяльності створюють потенційну можливість для кожного члена суспільства підвищити свій статус).

6. Помірна диференціація доходів.

7. Низький рівень випадкової й систематичної експлуатації.

8. Соціальне вирівнювання за активної участі держави, фірм та інститутів громадянського суспільства (вирівнювання як стартових можливостей індивідів, так і рівнів споживання).

9. Збереження відносної бідності та соціальної ексклюзії (соціальна ексклюзія – поведінковий аспект, що нерідко супутній бідності, пов'язаний з обмеженістю матеріальних, культурних і соціальних ресурсів людей, що виключає їх з мінімально прийнятного способу життя, характерного для даного суспільства [6, с. 159], з нормальних соціальних контактів та з громадського життя взагалі [7, с. 95]).

10. Збереження певної нерівності можливостей (хоча можливості людського розвитку рівні як ніколи раніше, перспективи розвитку особистості все одно відрізняються через різний доступ до освіти, неоднакові соціальні зв'язки тощо).

На думку С. Тютюнникової, В. Іноземцева, збереження бідності в постіндустріальному суспільстві – закономірність, викликана, зокрема, тим, що в цьому суспільстві зростає значення освітнього рівня людини, його інтелектуального розвитку, які найбільшою мірою відсутні в середовищі бідних [8, с. 192; 9, с. 24]. Відбувається «замикання» нижчого класу, самовідтворення бідності. Збільшується розрив в оплаті не лише інтелектуальної та переважно фізичної праці, але й різниця у винагороді зайнятих у наукомісткому виробництві та зайнятих в індустріальному секторі, значній частині сфери послуг, що раніше належали до середнього класу, а зараз зміщаються на його периферію в напрямку нижчого класу [9, с. 23–26].

Основні характеристики соціально-ринкової системи формування доходів обумовлені закономірно. Приміром, вирівнювання соціально-економічних сил створює передумови для зниження ступеня експлуатації мас. І перше, і друге разом із підвищенням рівня життя й соціальним вирівнюванням забезпечують перевагу соціально-економічного співробітництва над соціально-економічною боротьбою, що має позитивний зворотний вплив на ефективність господарської системи та якість життя. Висока частка заробітної плати у ВВП у деяких аспектах вигідна й підприємцеві, оскільки розширює платоспроможний попит і забезпечує підвищення якості робочої сили, необхідне в умовах постіндустріального виробництва. І хоча причинно-наслідкові зв'язки складні й нерідко неоднозначні, закономірність комплексного формування зазначених характеристик безсумнівна.

З погляду на завдання, що стоять перед Україною, особливого значення набуває питання послідовності створення передумов розбудови соціально-ринкової системи формування доходів. На наш погляд, саме вирівнювання соціально-економічних сил може стати базовою засадою розвитку соціально-ринкової системи формування доходів в Україні, оскільки воно здатне дати поштовх розвитку соціального партнерства, відокремленню держави від бізнесу, посиленню соціальної спрямованості виробництва (зокрема, збільшенню частки оплати праці в НД), зниженню ступеня експлуатації праці та землі.

Безумовно, велике значення має також створення конкурентного ладу, пріоритетна увага збереженню й нарощуванню людського капіталу, формування високоефективного виробництва, побудова розвиненої системи регулювання доходів, боротьба з корупцією та ряд інших заходів, проте самі по собі, без вирівнювання соціально-економічних сил, вони здатні породити не соціально-ринкову, а капіталістичну систему формування доходів. Тільки збільшення соціально-економічної сили основної частини населення примусить політико-економічну еліту відмінити вигідні для неї практики.

У науковій літературі присутні різні трактування сучасного становища господарських систем економічно розвинених країн. Так, Г. Волинський та І. Тодріна відзначають помітне зміщення пріоритетів між соціальною справедливістю та економічною ефективністю на користь останньої в 70–80-ті роки XX століття, але не розглядають це як відхід від концепції соціального ринкового господарства [10, с. 30]. В. Антропов відзначає суперечливі тенденції в економіці Німеччини, починаючи з 1982 року, і говорить про частковий відхід від концепції «соціальної держави», який не означає, однак, перехід до концепції «laissez-faire» [11, с. 63–65].

З'являється припущення про те, що в країнах Заходу відбувається поступовий перехід від політики «соціальної держави» до політики «ефективної держави», що знімає частину відповідальності за пенсійне забезпечення,

медичне страхування, страхування на випадок безробіття та інші соціальні виплати з державного бюджету. В якості однієї з основних причин цього називається порушення балансу сил праці і капіталу, насамперед через підвищення міждержавної мобільності останнього [12, с. 26–30], однак масштаби і значення перерозподілу соціально-економічних сил, що відбувається сьогодні, на наш погляд, є недостатніми для відходу від концепції соціальної держави.

Такі характеристики «ефективної держави», як дотримання всіма суб'єктами господарювання загальних правил гри, поділ і збалансованість гілок політичної влади, відокремленість політичної та економічної влади, надання рівних можливостей усім учасникам економічної діяльності, збалансоване поєднання ринкового саморегулювання і регулювання, максимальна наближеність структур управління до населення і його потреб, відпрацьованість законодавчого процесу та висока якість законодавства [13, с. 20–25], аж ніяк не вказують на її відмінність від соціальної держави.

У А. Осіпяна виникає ідея щодо відмирання «держави добробуту» і формування «суспільства добробуту» [14, с. 115–117]. З іншого боку, як зазначає А. Шліхтер, теза про зникнення кордонів між громадянським суспільством і державою неправомірна, зокрема, тому, що держава, як апарат примусу, неминуче виявляється над членами суспільства [15, с. 32].

Загалом, ані за переходу від однієї моделі соціального ринкового господарства до іншої, ані при зміні акцентів соціальної політики в жодній із наведених вище базових рис соціально-ринкової системи формування доходів не відбувається принципових змін. Спостерігається лише «перерозподіл сфер відповідальності» між ринковим саморегулюванням і регулюванням доходів, між недержавним та державним регулюванням в складі регулювання. Якщо в США частка валових державних соціальних видатків становить 17,1 % проти 37,6 % в Данії, то частка всіх чистих соціальних витрат (державних і приватних) розрізняється в зазначених країнах несуттєво, складаючи 24,5 % і 24,4 % відповідно [16, с. 15].

Перерозподіл через бюджет більшої чи меншої частки продукту на користь нужденних набуває підпорядкованого значення. Головна ж функція держави як суб'єкта соціальної політики в сучасних умовах вбачається у формуванні соціально-економічного середовища, яке сприяє активній самореалізації кожного члена суспільства в економічній сфері, що гарантує достатній рівень стабільності й можливість розвитку. У соціально орієнтованому господарстві всі елементи економічної політики працюють на виконання цього завдання [17, с. 68].

Проте існують і загрози цьому стану речей. Праця сьогодні «почиває на лаврах» минулих перемог. Знижується роль класових протиріч, на зміну яким приходять розходження між більш дрібними соціальними групами.

Різке зменшення ступеня невдоволення мас, послаблення класової єдності знижують їхню соціально-економічну силу. З іншого боку, великий капітал зберігає вплив на владу, який набуває форми «невидимої» олігархії, коли представники великого бізнесу не беруть участь безпосередньо в політичній діяльності, але впливають на кадровий склад і стратегію політичних партій [18, с. 60]. Великий бізнес розширює контроль над засобами масової інформації [19], що разом із розвитком технологій маніпулювання свідомістю несе загрозу порушення балансу соціально-економічних сил.

Однак новий характер праці в постіндустріальному виробництві (що ускладнює контроль результатів праці) не дозволяє повною мірою реалізувати сценарій зниження її частки в НД (оскільки це створить передумови зниження ефективності праці).

Особливу роль відіграє світова фінансово-економічна криза, що почалася у 2008 році: вона примушує зменшувати рівень оплати праці і соціального захисту, що активізує боротьбу найманих працівників за свої інтереси, посилює їх єдність та дає новий досвід самоорганізації.

Перехід до шостої, соціальної, системи формування доходів убачається закономірним і неминучим результатом розвитку соціально-ринкової системи формування доходів. Зазначений перехід відбудеться тоді, коли економічні фактори перестануть бути істотною детермінантою людської поведінки. Основне протиріччя формування доходів буде знято принципово іншим типом суспільних відносин. Якщо за сучасних умов людський розвиток значною мірою спрямований на збільшення здатності людини створювати вартість (як основу доходів), то за соціальної системи формування доходів його буде спрямовано на гармонійний розвиток особистості (як основу самореалізації людини). Праця як джерело існування буде замінена творчістю як засобом самореалізації і людського розвитку. Замість піклування про забезпечення матеріальних потреб людина зможе більше зосередитися на потребах саморозвитку.

Висновки. Головним внутрішнім джерелом розвитку системи формування доходів населення є основне протиріччя формування доходів – протиріччя між об'єднанням індивідів у процесі спільно-розділеної діяльності зі створення економічних благ та заснованим на певному типі розподілу відособленням їх в особистому доході.

Зняти основне протиріччя формування доходів можливо за рахунок поширення принципів нееквівалентної справедливості, завдяки якому відособлення в особистому доході перестане бути проблемою. Проте навіть в економічно розвинених країнах ці принципи набули лише обмеженого застосування. Тому за сучасних умов більш перспективним є інший шлях – зняття найбільш гострих форм прояву основного протиріччя формування доходів.

Визначальна роль у даному процесі відводиться державному та недержавному регулюванню доходів, які повинні не тільки вирішувати конфлікти, але й перешкоджати їхньому виникненню. Соціально-ринкова система формування доходів населення ефективно виконує ці функції, бо має «вбудовані» механізми зняття гострих форм прояву основного протиріччя формування доходів.

До базових рис соціально-ринкової системи формування доходів слід віднести: конкурентний ринок; розвинену система регулювання (державного, корпоративного та громадського); високу ефективність господарської системи; баланс соціально-економічних сил у суспільстві; досить високу здатність суспільства нав'язувати бізнесу принципи нееквівалентної справедливості.

На наш погляд, саме вирівнювання соціально-економічних сил повинне стати базовою засадою розбудови соціально-ринкової системи формування доходів в Україні, оскільки воно здатне дати поштовх розвитку інших необхідних рис – соціального партнерства, конкурентного ладу, розвиненої системи регулювання доходів, відокремлення державної влади від бізнесу, посилення соціальної спрямованості виробництва, зниження ступеня експлуатації праці та землі тощо.

Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо докладне висвітлення комплексу заходів, необхідних для розбудови в Україні соціально-ринкової системи формування доходів населення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Губин К. Г. Способ формирования доходов: исследование эволюции / К. Г. Губин // Соц. экономика. – 2006. – № 1–2. – С. 169–174.
2. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.
3. Губін К. Г. Еволюція умов людського розвитку за різних систем формування доходів / К. Г. Губін // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. – 2011. – № 3 (6). – С. 67–74.
4. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард ; вступ. ст. Б. Б. Багряницкого, В. Г. Гребенникова. – М. : Дело, 2001. – 352 с.
5. Губин К. Г. Экономическая эксплуатация как одна из угроз экономической безопасности Украины / К. Г. Губин // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2008. – Вип. 244, т. 2. – С. 424–435.
6. Абрахомсон П. Социальная эксклюзия и бедность / П. Абрахомсон // Обществ. науки и современность. – 2001. – № 2. – С. 158–166.
7. Тютюнникова С. В. Бедность как социально-экономический феномен: содержание, формы, стратегии преодоления в современном мире / С. В. Тютюнникова // Соц. экономика. – 2001. – № 3–4. – С. 88–102.

8. Тютюнникова С. В. Формирование доходов населения в условиях рыночной трансформации экономики инверсионного типа : дис. ... д-ра экон. наук : 08.01.01 / С. В. Тютюнникова. – Харьков, 1999. – 460 с.
9. Иноземцев В. Л. Классовый аспект бедности в постиндустриальных обществах / В. Л. Иноземцев // Социол. исследования. – 2000. – № 8. – С. 18–27.
10. Волынский Г. Что такое «социальное рыночное хозяйство» / Г. Волынский, И. Тодрина // Бизнес–информ. – 1998. – № 23–24. – С. 28–30.
11. Антропов В. В. Социальная рыночная экономика: Путь Германии / В. В. Антропов. – М. : Экономика, 2003. – 224 с.
12. Государственное регулирование рыночной экономики : учеб. пособие для вузов / И. И. Столяров, И. Н. Мысляева, О. В. Катихин, М. А. Пивоварова ; Моск. гос. ун-т М. В. Ломоносова. – М. : Дело, 2001. – 279 с.
13. Энтин М. Эффективное государство / М. Энтин // Тенденции Российско-Европейских отношений. – 2005. – № 4. – С. 15–25.
14. Осипян А. Л. Экономика государства благосостояния: основы и формирование в условиях рыночной трансформации / А. Л. Осипян. – Донецк : Лебедь, 2001. – 302 с.
15. Шлихтер А. «Третий сектор» (некоммерческий) и гражданское общество США / А. Шлихтер // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2006. – № 12. – С. 31–39.
16. Никитин С. М. Рынок и социальная политика государства / С. М. Никитин, М. П. Степанова // Деньги и кредит. – 2005. – № 1. – С. 12–20.
17. Соболева И. Социальная политика как фактор устойчивого развития / И. Соболева // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 67–73.
18. Булеев И. П. Возможно ли разделение бизнеса и власти в странах с рыночной экономикой? / И. П. Булеев, Н. Е. Брюховецкая // Наук. пр. Донец. нац. техн. ун-ту. Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103-1. – С. 58–64.
19. Майданов В. «Саранча» на медийном поле / В. Майданов // Свобода слова 2000. – 2006. – № 51. – С. 1.

СОЦИАЛЬНО-РЫНОЧНЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Губин К. Г.

В статье рассматривается образование социально-рыночной системы формирования доходов населения. Определен главный внутренний источник развития системы формирования доходов. Раскрыты основные черты социально-рыночной системы формирования доходов и определяющие тенденции её развития.

***Ключевые слова**: саморегулирование доходов населения, регулирование доходов населения, система формирования доходов населения.*

SOCIALLY-MARKET STAGE OF INCOMES FORMATION SYSTEM DEVELOPMENT

Gubin K. G.

In the article the formation of the socially-market incomes formation system is examined. The main internal source of incomes formation system development is defined. The basic features of the socially-market incomes formation system and the defining trends of its development are discovered.

Keywords*: population incomes self-regulation, population incomes regulation, profits formation system.*

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 330.303

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

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

Здійснення будь-якої угоди передбачає перехід прав власності та отримання певних повноважень. Економічна доцільність кожної трансакції визначається розміром трансакційних витрат, які враховуються при укладанні правової угоди. Законодавчий акт можна розглядати як трансакцію між державою та іншими суб'єктами, що потребує трансакційних витрат особливого роду. Якщо розмір цих витрат буде занадто високим для конкретних суб'єктів, останні будуть ухилятися від виконання законодавчих норм.

***Ключові слова**: трансакційні витрати, трансакція угоди, трансакція управління, трансакція раціонування.*

Актуальність проблеми. У процесі укладання угоди (контракту, правочину) не тільки здійснюється переміщення матеріального продукту, а й перш за все відбуваються перехід повноважень від одного суб'єкта до другого, позбавлення одних прав та отримання інших. Такий процес отримав назву «специфікація права власності», процедури якої забезпечують їх формування, розподіл, перерозподіл та захист. Може здатися, що людина придбає товар завдяки його корисним якостям, але останні можуть бути реалізовані тільки внаслідок отримання набору правочностей, тобто певних можливостей задовольняти свої потреби в конкретний спосіб. Наприклад, покупець придбає товар, при цьому він отримує можливість робити з ним ті чи інші дії (користуватися, передавати іншим особам, дарувати, заповідати тощо). Разом з тим продавець отримує право на гроші, спосіб використання яких визначається певним порядком. Тому в процесі обміну перш за все необхідно отримати права на річ. Чим складнішим за ознаками є сам товар (наприклад, нерухомість, цінні папери) або умови угоди (наприклад, ф'ючерсні договори), тим важливішими стають наслідки, що виникають після укладання угоди, яка стає лише первісною дією (*action*), головні ознаки котрої виявляються після (*trans*) її укладання. Угода, основний зміст якої полягає у формуванні, розподілу та розподілу повноважень, називається *трансакцією*. Укладання та виконання

© Гриценко О. А., 2012

будь-якої трансакції потребують певних трансакційних витрат, розмір яких визначатиме її економічну доцільність.

Актуальність проблеми дослідження трансакційних витрат визначається роллю, яку вони відіграють у процесі розміщення обмежених ресурсів та утворення різних типів економічних організацій. Завдяки трансакційним витратам процес надання прав власності стає першорядним чинником у визначенні економічної системи та структури політичних інститутів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія трансакційних витрат є фундаментальною проблемою інституціоналізму, в межах якої вона виконує методологічну функцію. Фундаментальні сторони трансакційних витрат досліджуються у працях Р. Коуза [3], Д. Норта [4], О. Шаститко [9], Т. Еггертсона [7], К. Менара [8] , А. Аузана [1] та ін. Трансакційні витрати формування юридичних норм розглядаються в праці В. Табовцева [5].

Мета статті полягає в дослідженні структури трансакційних витрат та умов їх скорочення щодо підвищення ефективності та передбачуваності договірних відносин. Ігнорування трансакційних витрат при укладанні будь-якої угоди призводить до непередбачуваності економічної поведінки суб'єктів.

Виклад основного матеріалу. У класичному аспекті трансакцію визначають як відчуження та придбання індивідами прав майбутньої власності на матеріальні об'єкти (Дж. Коммонс). Історико-генетичний код трансакції закладено процесом виокремлення людини з природного середовища та уособленням від інших людей на основі розподілу праці. З тим, щоб адаптуватися до спільного життя у суспільстві, людина повинна докладати зусиль праці та волі, які передусім реалізуються у трансформаційних (виробничих) витратах, тобто тих, що перетворюють природні блага на ті, що задовольняють людські потреби. Трансформаційні витрати стають первісним (певною мірою прихованим) видом трансакційних витрат, оскільки визначають конкретні способи втілення праці та можливості людини, що в перспективі визначатимуть її права. У міру ускладнення взаємовідносин людей в трудовій діяльності виникають витрати, що узгоджують та організують спільні дії. Ці організаційні витрати стають елементом внутрішньої природи трансакційних витрат. У повному розумінні трансакційні витрати виникають тоді, коли первісними стають *не* економічні дії щодо створення благ, а правові умови взаємодії людей, тобто тоді, коли обмін перетворюється на трансакцію. У такий спосіб трансакційні витрати забезпечують адаптацію людей до оточуючого середовища та ухвалення найкращого рішення.

У процесі виконання трансакцій створюються рамки (обмеження) людської діяльності шляхом розроблення формальних і неформальних правил та механізмів примушування до їх дотримання. Незалежно від характеру трансакції включають три моменти – *конфлікт, залежність* та *порядок*. *Конфлікт* передбачає протилежні та взаємовиключаючі відносини між сторонами трансакцій (наприклад, продавець бажає продати подорожче, а покупець, навпаки, має

за мету придбати задешевше). Взаємозалежність відображає взаємне розуміння можливості збільшення свого добробуту або поліпшення свого становища тільки завдяки іншій стороні. Порядок передбачає сукупність процедурних дій, завдяки яким відбувається розподіл спільного виграшу між зацікавленими особами без порушення їх інтересів. Правові форми трансакції відображають її внутрішній зміст. *Контракт* означає необхідність поєднати протилежні (контр) дій (акти) певних суб'єктів. Протилежні інтереси узгоджуються завдяки *угоді.* Обговорення умов взаємодій відображається в *договорі*. Отримання певних прав та можливість їх реалізувати (чинити певні дії) породжують правову форму *правочину*. Кожна правова форма наповнює трансакцію специфічним змістом.

Слід розрізняти три види трансакцій, що характеризуються специфічним правовим становищем сторін угоди. *Трансакція угоди* (торговельна трансакція) здійснюється між суб'єктами, що мають однакове правове становище (тобто існує правова симетрія), при якому їх взаємна згода визначається власним інтересом та відповідною переговорної силою, що визначається специфічними ознаками правового статусу. Кожна сторона самостійно ухвалює остаточне рішення при укладанні угоди, хоча можлива неоднакова переговорна сила в разі особливого правового статусу (наприклад, унікальний фахівець може отримати певні додаткові переваги при прийнятті на роботу). У будь-якому разі в трансакції-угоди здійснюються добровільні угоди. Прикладами торговельної трансакції є відносини між кредитором та позичальником, взаємодії між найманим робітником та роботодавцем, поведінка законодавців на політичному ринку, коли законодавець віддає свій голос на підтримання певного законопроекту.

Трансакція управління (управлінська трансакції) передбачає взаємодію між суб'єктами на основі ієрархічних взаємовідносин, коли тільки одній стороні надається право ухвалювати рішення. У цій трансакції існує правова асиметрія, яка складається примусово (раб – рабовласник) або добровільно (правління акціонерного товариства – акціонери). Об'єктом управлінської трансакції є повноваження, які визначаються тією стороною угоди, що отримала владу. У процесі виконання управлінської трансакції відбувається обмін прав між суб'єктами, один з яких повинен їх здійснювати, отримуючи від цього певні переваги. Прикладом трансакції управління є законодавчий процес, при якому конкретні виборці передають право ухвалити юридичні правила суб'єкту – законодавцю. Після прийняття закону суб'єкти повинні дотримуватися ухвалених нормативних правил, в обмін на це отримують права на суспільний порядок, охорону навколишнього середовища тощо.

У *трансакції раціонування* залишається асиметричність правового становища сторін угоди, але не існує вертикальної (ієрархічної) субординації між суб'єктами. На відміну від управлінської трансакції суб'єкт трансакції раціонування, що має більше прав, не може самостійно визначати поведінку іншої сторони. Це стає можливим тільки на основі переговорів, обговорення їх умов,

висунення позивів тощо. Прикладом трансакції раціонування є рішення арбітражного суду з приводу спору, внаслідок якого розподіляються (раціоналізуються) права, обов'язки сторін, що звернулися до суду.

Здійснення будь-якої трансакції вимагає витрат, що складаються з витрат ресурсів, часу, зусиль, а також втрат, що виникають унаслідок неповного або неефективного контракту. Ці витрати отримали назву *трансакційних витрат*. Їх розмір та структура, з одного боку, визначаються видом трансакції, а з другого – дозволяють оцінити можливості та перспективи укладання угоди. Може виникнути ситуація, за якою трансакційні витрати є занадто високими, що унеможливлює договірні відносини.

К. Ерроу порівняв трансакційні витрати з фізичним тертям: «Подібно до того, як тертя заважає руху фізичних об'єктів, розпорошуючи енергію у формі тепла, так і трансакційні витрати заважають переміщенню ресурсів до тих користувачів, для яких вони становлять найбільшу цінність «розпорошуючи» корисність цих ресурсів у ході економічного процесу. Подібно до того, як кожному відомому фізичному об'єкту надається така форма, яка сприяє або мінімізації тертя, або отриманню за рахунок його якого-небудь корисного ефекту (колесо, наприклад, слугує і тому, і іншому), так фактично і будь-який інститут виникає як реакція на присутність трансакційних витрат для того, мабуть, аби мінімізувати їх дію, збільшивши тим самим вигоди від обміну» [2, с. 28–29]. Трансакційні витрати гальмують рух прав, їх формування та розподіл між суб'єктами угоди. Трансакційні витрати зменшуються при обговоренні змісту будь-якого правового документа. Якби трансакційні витрати взагалі не існували, відпала б потреба у правових формах договорів. За словами Р. Коуза, в світі, де не існують трансакційні витрати, перерозподіл ресурсів (товарів, послуг) здійснюється незалежно від того, як ці права склалися. У такому суспільстві взагалі не виникає питання про специфікацію прав власності. Трансакційні витрати координують діяльність людей, визначаючи найбільш високу цінність тих чи інших прав.

Процес здійснення угоди в ринковому середовищі потребує певних дій, пов'язаних із пошуком інформації про всі сторони майбутніх взаємодій, проведенням переговорів, укладанням контрактів, їх захистом. Може виникнути ситуація, коли для укладання угоди необхідно залучити фахівців певної кваліфікації – оцінювачів, експертів, консультантів, юристів. У деяких випадках, наприклад, у разі необхідності до примусового укладання договорів або при порушенні умов угоди, виникає необхідність звертатися до суду. Всі ці дії пов'язані з трансакційними витратами. Найбільш поширеним є розподіл трансакційних витрат на:

– витрати пошуку інформації для здійснення трансакції;

– витрати вимірювання якісних та кількісних характеристик об'єктів трансакції;

– витрати ведення переговорів та укладення угод;

– витрати контролю за дотриманням угоди партнерами та попередження опортуністичної поведінки;

– витрати захисту угоди від посягання третьої сторони.

Витрати пошуку інформації для здійснення трансакції. Будь-яка господарська система характеризується невизначеністю умов ухвалення рішення. Це вимагає пошуку найвигіднішої ціни, якісних товарів та послуг, надійних партнерів та контрагентів угоди. Для цього необхідно зібрати достовірну інформацію, яка не є безкоштовним благом. Її пошук, збирання, оброблення потребують часу, матеріальних ресурсів та зусиль. Покупець, наприклад, може знайти найнижчу ціну, якщо зможе об'їздити різні місця або опитати багато людей. Але витрати часу, матеріальних ресурсів (наприклад, палива) можуть знецінити отриману вигоду. У сучасних умовах інформація має *масштабний* (її обсяг дуже великий), *складний* (вона потребує певних знань), *асиметричний* (кожна сторона має неоднакову кількість відомостей), *асинхронний* (суб'єкти отримують інформацію в різночасовому вимірі) та *нерелевантний* (інформація не завжди відображає поточну ситуацією) характер. Інформаційна складова багато в чому залежить від самого товару чи послуги. Значно простіше отримати інформацію про товари повсякденного попиту, ніж про товари довготривалого попиту. Ще складнішим є пошук інформації про послуги, корисний ефект яких буде достовірним через певний проміжок часу, наприклад, медичні, ремонтні, юридичні. Тому перед суб'єктом постає дилема – зібрати якоможна більше інформації і в той же час зекономити ресурси на її пошук та оброблення. Ця суперечність вирішується різними шляхами залежно від місця суб'єкта у господарській системі. Наприклад, коли йдеться про покупця, то він шукає інформаційні повідомлення у фахових виданнях, інтернет-порталах, звертається до продавців-консультантів, залучає професійних посередників (експертів, фахівців, агентів). Якщо це робітник, то він отримує інформацію про вакантні робочі місця з газетних чи телевізійних оголошень, через агенції з працевлаштування. Продавці теж зацікавлені у скороченні витрат з боку покупців, оскільки великі витрати на пошук інформації з боку покупця зменшують його витрати на покупку. Тому виробники витрачаються на рекламу або встановлюють приблизно однакові ціни на товари відомих фірм.

Трансакційні витрати вимірювання зумовлені тим, що будь-яке благо має багато ознак, як фізичних, так і правових. Користування товаром або послугою означає споживання їх корисності. Наприклад, купівля автомобіля означає придбання потужності двигуна, внутрішнього та зовнішнього виглядів, кольору тощо. Послуга лікаря визначається його кваліфікацією, вмінням спілкуватися з пацієнтом та ін. Аби оцінити ці якості, необхідні ресурси, розмір яких залежить від категорії благ. З точки зору процедури вимірювання якісних характеристик всі блага розподіляються на певні категорії. До першої належать

ті, що не потребують значних витрат щодо визначення їх якості до укладання угоди. Їх часто називають пошуковими благами (*search goods*). До них відносять ті товари та послуги, які мають стандартизовані характеристики, які не потребують спеціальних знань та інформацію про які можна отримати візуально або прочитати на етикетці. Друга категорія – експериментальні блага (*experience goods*), тобто такі, корисність яких можна оцінити лише в процесі використання. На збільшення попиту на такі блага позитивно впливає надання права повернення, обміну товару, заміни певних частин у разі незадоволення споживача. Вимірювання якості цих товарів та послуг потребує надмірних трансакційних витрат, що впливає на скорочення попиту на ці блага. З метою зменшення трансакційних витрат для покупців та збільшення попиту продавці забезпечують гарантійне обслуговування, що виконує для покупця функцію страхування, сплата за яке означає передавання ризику продавцю. Найбільш складні процедури вимірювання здійснюються з третьою категорією – *довірчими (credence) благами*. Складність їх оцінювання зумовлена невизначеністю та неоднозначністю результату при їх використанні. Наприклад, споживання фармацевтичних препаратів розтягнуто в часі і тому достатньо важко оцінити їх якісні характеристики. Для довірчих благ характерні високі трансакційні витрати вимірювання як до, так і після продажу.

Інформація про характеристики блага розподіляється нерівномірно (тобто асиметрично) між контрагентами, тому та сторона, що має меншу інформацію, вимушена нести більш високі трансакційні витрати шляхом залучення та оплати праці експертів, консультантів. Це відтворює симетрію інформаційного становища сторін угоди. Найбільш загрозливою є асиметрія інформації про довірчі блага, оскільки це дозволяє виробнику зловживати цією інформацією та отримувати додаткову винагороду. Класичним прикладом довірчого товару можуть слугувати ремонт, медичне обслуговування. У продавців довірчих товарів виникають потужні стимули пропонувати ті послуги, які покупцеві не потрібні, наприклад, пройти непотрібне обстеження, приймати непотрібні ліки або проводити ремонт, в якому не було невідкладної необхідності.

Існують декілька способів зниження витрат виміру якісних характеристик довірчих товарів – установлення довгострокових стосунків з клієнтами і створення репутації.

При укладанні деяких видів угод якісні характеристики благ можуть бути невідомі обом сторонам, як покупцеві, так і продавцеві. У цьому разі обидві сторони будуть вимушені докладати надмірних зусиль на вимірювання та оцінювання предмета договору. З точки зору суспільства трансакційні витрати, яких зазнають обидві сторони угоди, призведуть до надлишкової інформації (*oversearching*), що матиме надмірний характер, оскільки сукупне

багатство не зростатиме. Надлишкова інформація може мати місце тоді, коли її збирає не та сторона, яка може її використати більш ефективно, або відбувається дублювання інформації, коли її збирають обидві сторони, або інформація отримується передчасно, тобто до того, як вона стане необхідною для ухвалення рішення.

Ні окремі суб'єкти, ні суспільство не зацікавлені в надлишкових витратах для отримання зайвої інформації. Тому виникає необхідність використовувати способи зменшення трансакційних витрат на вимірювання. Найбільш відомими способами попередити надлишкові витрати на вимірювання є гарантії, контракти з частковою участю або винагороди (*share contra*), торгова марка (*brand name*), репутація (*goodwill*).

Гарантії являють собою вимірювання якісних характеристик благ у процесі їх експлуатації. Це дозволяє економити витрати на вимірювання, оскільки виробнику найчастіше складно виявити можливі дефекти товару, тому він передає це покупцеві. Споживач отримує цю інформацію з мінімальними витратами в процесі користування даним товаром. У цьому разі вимірювання стає безоплатним побічним продуктом експлуатації блага. Продавець, який продає свій товар з гарантією, може збільшити ціну з урахуванням очікуваних витрат на ремонт, а також на величину, рівноцінну витратам на вимірювання покупцем.

Контракти з частковою участю або винагородою використовуються тоді, коли вимірювання якості продукту до покупки ускладнено або неможливо обома сторонами. Наприклад, продавець не може заздалегідь визначити дохід від продажу нового товару, оскільки невизначеним є попит на нього, а отже, і обсяг продажу. У цьому разі встановлюється частка виробника в загальному виторгу, з тим аби перекласти на нього ризик та оцінювання майбутнього результату. Контракт з частковою участю дозволяє знизити витрати на маркетингові дослідження ринку та обмежити помилки кожної сторони часткою у загальній винагороді.

Торгова марка використовується у тих випадках, коли важко здійснити вимірювання в момент покупки та неможливо надати гарантії щодо обміну або ремонту дефектних товарів. Фірмовий знак надає інформацію про те, що виробник не припускається відхилення якісних ознак свого товару та здійснює постійний контроль за цим на стадії виробництва, тому споживачі можуть довіряти якості та не здійснювати самостійні вимірювання. Подібну функцію виконує репутація, яка гарантує незмінність, однорідність якості товару. Виробник несе витрати на створення та підтримку репутації шляхом постійного контролю за якістю. Ці витрати виробника виправдовуються тим, що втрата репутації потребує від нього значно більших витрат та збитків.

Витрати ведення переговорів та укладання угоди. В умовах невизначеності правильно укладений контракт дозволяє забезпечити сторонам угоди взаємовигідні результати. Повнота контракту визначається чіткістю виписаних прав та обов'язків при різноманітних ситуаціях, з тим аби знизити ризики втрат у процесі виконання контракту. Укладання абсолютно повного контракту є маловірогідним, тому в контракти закладається можливість вирішення конфлікту третьою стороною (наприклад, судом), якій надано право вирішувати спори. Сторона угоди може вимагати розірвання угоди на підставі виявлення її недоліків (наприклад, викривлена або недостовірна інформація) або виникнення непередбачених обставин, що роблять її виконання неможливим. Тому підготування, укладання контракту, звернення в разі необхідності до третьої сторони потребують суттєвих витрат часу, матеріальних та нематеріальних ресурсів. Трансакційні витрати пов'язані з процесом підготування угоди, проведення переговорів перед її підписанням, фіксацією всіх необхідних умов, перекладанням на конкретну мову в разі необхідності, реєстрацією, нотаріальним засвідчення тощо. У процесі розроблення контракту необхідно змоделювати майбутні дії сторін контракту при його виконанні або порушенні. Зміст контракту має бути зрозумілим для всіх учасників переговорного процесу. Це може збільшити час для ознайомлення з угодою або додаткових витрат на залучення необхідних експертів чи консультантів. На обрання способу підготування контракту та його типу впливають три моменти: частота виникнення певної ситуації, рівень невизначеності, специфічність об'єкта. Для часто повторюваних контрактів економія трансакційних витрат здійснюється на підставі розроблення типових або стандартизованих угод. Невизначеність умов виконання контракту потребує значно більшого розміру трансакційних витрат, оскільки вимагає більш чіткого розрахунку сценарію майбутніх подій, наприклад, оформлення договірних відносин стосовно інноваційного продукту. Специфічність об'єкта означає, що його цінність у межах певної трансакції вище за використання в будь-якому альтеративному використанні. Рисами специфічного блага можуть бути: особливості місця розташування (наприклад, наявність під'їзних доріг для розміщення торговельного закладу), специфічні характеристики обладнання (що можуть використовуватися в обмежених видах діяльності), характерні людські здібності (навички, знання, що не мають широкого поширення), наявність торгової марки (її упізнавання, репутація, бренди).

Витрати контролю за дотриманням угоди партнерами та попередження опортуністичної поведінки. Наявність такого виду трансакційних витрат обумовлена необхідністю забезпечити впевненість у збереженні і стабільності фізичних та правових характеристик товарів і послуг. До цих витрат належать витрати на охорону та протипожежну сигналізацію, інкасацію грошей, страхові виплати, використання захисників і адвокатів для судового розгляду,

витрати на позови і митні збори. Трансакційні витрати на захист контракту та попередження неправомірної поведінки починають виникати уже на стадії підготування контракту. Всі попередні витрати можна розглядати як моменти більш широкого визначення механізмів контролю, захисту та недопущення опортуністичної поведінки. Під останньою розуміють такі дії агентів контрактних відносин, що передбачають слідування своїм понад егоїстичним інтересам (*self-interest*), отримання односторонньої вигоди за рахунок партнера шляхом відхилення від дотримання умов угоди. Для опортуністичної поведінки характерні такі риси, як обман, хитрощі та підступність. В основі опортуністичної поведінки лежать суперечності економічних інтересів сторін угоди, невизначеність і непередбачуваність майбутніх подій та асиметричність інформації. Трансакційні витрати опортуністичної поведінки виникають унаслідок складності механізмів контролю за поведінкою контрагентів та складаються з утрат від несумлінних дій контрагентів та витрат на її попередження.

Опортуністичну поведінку можна попередити індивідуальними засобами, наприклад, спеціальним включенням певних пунктів у договори, збільшенням витрат на збирання достовірної інформації про контрагентів, використанням допоміжних технічних приладів контролю. Але такі індивідуальні засоби збільшуватимуть трансакційні витрати, ризики здійснення угод та знижуватимуть загальний виграш для суспільства. Більш ефективними стають централізовані механізми примусу, які представлені правовою системою. Судовий захист дозволяє компенсувати втрати однією зі сторін шляхом компенсації втрат, доводячи виграш потерпілої сторони до рівня, на якому ця сторона знаходилася в разі непорушення контракту.

Витрати захисту контракту від третьої сторони виникають у разі посягання на майно тих осіб, які не мають на це право. Це можуть бути рейдери, зловмисники, крадії, пірати. Значні витрати захисту від третьої сторони можуть обмежити взаємовигідні умови укладання договору або перешкоджати йому. Контракти можуть захищатися приватним чином, як однією, так і обома сторонами (наприклад, колектори за рішенням банку вимагають виконання банківського договору) або третьою стороною, якою можуть бути злочинні угруповання або державні органи. Економічно значно вигіднішим є передавання права використання примусового захисту контрактів державним органам. У цьому разі діє принцип економії від масштабу, оскільки за рахунок цього досягається економія трансакційних витрат як для суспільства в цілому, так і для окремих суб'єктів контрактних відносин.

Правовий механізм захисту контрактів уключає створення законодавства, системи законодавчих органів та юридичних посередників (судій, адвокатів, арбітрів тощо). Створення правової системи само потребує трансакційних

витрат, але в сукупності вони повинні бути нижчими за сукупність витрат, що здійснюються в кожному конкретному випадку окремими громадянами. У тих країнах, де правовий захист є слабким та непередбачуваним, виникають додаткові витрати застосування законів, обмеження корупції, запобігання політичного впливу.

Побудова нормативних моделей поведінки суб'єктів у правовому полі потребує особливих трансакційних витрат здійснення нормативно-правових актів. Ці трансакційні витрати розподіляються на індивідуальні (суб'єкти витрачаються на дотримання нормативнодозволенної моделі) та суспільні – вони пов'язані з діяльністю законодавця, який їх розробляє, контролює та захищає. В останньому випадку трансакційні витрати визначають обсяг фінансування всієї системи правоохоронних органів. У загальному вигляді до суспільних трансакційних витрат належать [6, с. 168–184]:

– *витрати ідентифікації нормативної ситуації*: аналіз параметрів дозволенної поведінки, формування тексту норми (витрати на законодавчі органи), її доведення до тих, кому вона адресована, розуміння тими, хто повинен її дотримуватися (наприклад, отримання тлумачення, звернення до адвокатів, юристів);

– *витрати ідентифікації факту порушення норми*: оцінювання дій з боку як спеціальних органів, що контролюють її виконання (наприклад, слідчого), так і тих індивідів, дії яких регулюються даною нормою. Наприклад, контроль за порушеннями податного законодавства передбачає здійснення моніторингу за діяльністю підприємців, роботу спеціальних державних служб;

– *витрати вибору санкцій*: фіксація варіантів порушення норми, оцінювання наслідків, аналіз варіантів покарання тощо. Витрати судового визначення санкцій за порушення норми складаються з таких компонентів: витрати обвинувача (витрати спостереження, вимірювання, фіксації факту порушення норми, виявлення порушника та збирання доказової бази), витрати підзахисного (оплата послуг адвоката, витрати його часу на участь у судовому процесі тощо), витрати функціонування суду. Відсутність однозначного зв'язку між санкцією та її порушенням може спонукати порушника до здійснення витрат впливу на суд (давання хабара, фабрикація матеріалів слідства, створення штучних доказів невинуватості), з тим аби домагатися мінімальної санкції.

– *витрати застосування санкцій* залежать від тривалості покарання, виду (адміністративні чи судові) та характеру санкцій (соціальне засудження, економічні втрати або кримінальне покарання). З точки зору економіки найбільш вартісними є кримінальні санкції, оскільки вони передбачають фінансування спеціалізованої пенітенціарної системи, що забезпечує обмеження участі порушника у суспільному житті на певний час.

Трансакційні витрати здійснення нормативно-правового акта не повинні перевищувати бюджетні обмеження, що формуються суб'єктом їх створення. У противному разі ухвалена норма взагалі не здійснюватиметься або використовуватиметься частково, що в кінцевому результаті призведе до збільшення несанкціонованих моделей поведінки.

Висновки. Трансакційні витрати забезпечують адаптацію кожного конкретного суб'єкта до суспільновизначених умов життєдіяльності. Це може бути контракт між двома рівноправними індивідами або угода між окремим суб'єктом (або їх угрупованням) та владно уповноваженим органом (наприклад, державою). Найважливішою сферою реалізації трансакційних витрат стає правова система. Але навіть у своєму найкращому варіанті вона може бути неефективною та недосконалою, оскільки трансакційні витрати на її функціонування взагалі можуть не досягнути соціальнонеобхідного розміру. Це може бути пов'язано із тим, що, по-перше, судові процедури мають складний характер і потребують значних витрат на їх існування, що не завжди можуть бути повністю сплачені. По-друге, правові норми мають загальний характер (особливо в умовах кодифікаційного права) і їхнє пристосування до конкретної ситуації потребує значних витрат. По-третє, судді не завжди можуть мати спеціальні знання при вирішенні судових справ, а тому необхідні значні витрати на залучення фахівців певної кваліфікації. По-четверте, не завжди можна попередити можливість використання судами корупційних схем, зловживання владою, інформацією тощо, запобігання яким потребує значних витрат.

ЛІТЕРАТУРА

1. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория : учебник / кол. авт. ; под ред. А. А. Аузана. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 447 с.
2. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р. И. Капелюшников – М. : ИМЭМО, 1990 – 86 с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера – М. : «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy». – 1993. – 192 с.
4. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюби. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
5. Тамбовцев В. Л. Экономическая теория институциональных изменений / В. Л. Тамбовцев – М. : ТЕИСЮ, 2005. – 542 с.
6. Тамбовцев В. Л. Право и экономическая теория : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 224 с.
7. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – 408 с.

8. Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика : учебник ; под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 704 с.
9. Шаститко А. Е. Неоинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко – М. : Экон. фак-т, ТЕИС, 1998. – 424 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Гриценко Е. А.

Осуществление любого договора предусматривает переход прав собственности и получение определенных полномочий. Экономическая целесообразность каждой трансакции определяется размером трансакционных издержек, которые учитываются при заключении правового договора. Законодательный акт можно рассматривать как трансакцию между государством и другими субъектами, которая предполагает наличие трансакционных издержек особого рода. Если размер этих расходов будет слишком высоким для конкретных субъектов, последние станут уклоняться от выполнения законодательных норм.

***Ключевые слова**: трансакционные издержки, трансакция сделки, трансакция управления, трансакция рационирования.*

THE ECONOMIC THEORY OF TRANSACTION COSTS

Grytsenko O. A.

The implementation of any agreement provides for the transition of property rights and the receipt of certain powers. The economic feasibility of each transaction is determined by the size of transaction costs, which are accounted for at the conclusion of a legal agreement. A legislative act can be considered as a transaction between the state and other entities, which implies the existence of transaction costs of a specific type. If the size of these costs will be too high for specific subjects, the latter will evade legal norms.

***Keywords**: transaction costs, transaction of bargain, transaction of management, transaction of rationing.*

УДК 331.5(477)

ПОЗИКОВА ПРАЦЯ: СУТНІСТЬ, РИЗИКИ, ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

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

Розкрито зміст позикової праці. Проаналізовано лізинг, аутстафінг та аутсорсинг персоналу. Особливу увагу приділено загрозам дискримінації позичених працівників.

***Ключові слова**: позикова праця, лізинг, аутстафінг, аутсорсинг, дискримінація працівників.*

Актуальність проблеми. Реалії сучасного вітчизняного ринку праці свідчать про поширення форм позикової праці – лізингу, аутстафінгу та аутсорсингу персоналу, які вже охоплюють близько 2,5 % зайнятого населення України. Утім у національних законодавствах країн СНД поняття «позикова праця» і «позиковий працівник» відсутні. У проекті Трудового кодексу України пропонується розширити можливості тимчасового переведення працівника за його згодою до іншого роботодавця, але поняття лізингу і аутстафінгу не введено. Не розроблено й концепцію позикової праці, а позиції фахівців суттєво різняться. Одні пропонують інституційно оформити «нові практики» зайнятості [1] і навіть прийняти окремий закон про регулювання позикової праці [2, с. 74]. Інші наполягають на тому, що концепція і практика позикової праці спрямовані швидше на скорочення ризиків бізнесу, ніж на закріплення прав позичених працівників. Урегульовувати її законодавчо – крок назад і з правової, і з моральної точки зору [3]. У будь-якому разі потрібний усебічний і глибокий економічний аналіз даного явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У країнах СНД розвиток відносин позикової праці плідно вивчають Б. Анікін, Т. Кисільова, І. Козіна, А. Колот, Т. Коршунова, В. Лук'янов, І. Рудая, Я. Свічкарьова, Л. Смірних. Однак самі науковці визнають, що робота в цьому напрямі лише розпочалася, а тлумачення сутності позикової праці є розрізненим і незіставним. Існують прогалини в теоретико-методологічній, економіко-статистичній та економетричній сферах дослідження позикової праці. Мало узагальнено зарубіжний досвід [4, с. 3–4]. Слід звернути увагу й на те, що в «Національній доповіді про людський розвиток 2011. Україна: на шляху до соціального залучення» відзначено вплив контрактів з обмеженим строком, у тому числі з агентствами тимчасового працевлаштування, на трудову активність працівників та

© Шевченко Л. С., 2012

виникнення ризиків соціального відторгнення [5, с. 62–63]. Але економічні причини та наслідки поширення позикової праці фактично замовчані.

Мета статті – дослідити економічний зміст, форми та ризики поширення позикової праці в Україні.

Виклад основного матеріалу. Найом в економічному сенсі – це «взяття на роботу або в тимчасове користування за плату» [6, с. 612]. У традиційному варіанті найму робочої сили працівник і роботодавець як учасники (контрагенти) двосторонньої трансакції на ринку праці мають однаковий правовий статус, самостійно і добровільно ухвалюють рішення щодо участі в обміні, виходячи з власних економічних інтересів (вигод). Працівник, не втрачаючи права власності на свою робочу силу, передає роботодавцеві право користуватися конкретними професійними здібностями протягом певного часу відповідно до чинного трудового законодавства країни. Роботодавець надає працівникові право користуватися необхідними засобами виробництва, створює належні умови праці, виплачує заробітну плату, здійснює соціальне страхування, несе відповідальність за раціональне використання трудових здібностей найнятого персоналу. Якщо обидві сторони обміну мають можливість підвищити свій добробут та задовольнити власні економічні інтереси, обмін стає взаємовигідним. Рівновага попиту і пропозиції праці на ринку праці робить обмін еквівалентним.

Позикова праця є формою найманої праці. Проте її специфіка пов'язана з можливістю переуступлення права користування робочою силою. Поява на ринку праці трудових посередників – служб зайнятості, кадрових або рекрутингових агентств – утворює систему найму, що складається не менш ніж із трьох взаємодіючих суб'єктів: працівник ↔ кадрове агентство ↔ роботодавець. Причому в одному випадку кадрове агентство, пропонуючи працівникові послуги з пошуку робочого місця і здійснюючи його «попередній найом», залишається тільки посередником. За певну плату воно переуступає право користування робочою силою працівника роботодавцеві, який фактично організовує виробничий процес, остаточно наймає працівника, використовує його трудові послуги за призначенням і виплачує працівникові заробітну плату.

У решті випадків кадрове агентство надає послуги позикової праці:

1) *підбір для організації-клієнта тимчасового і сезонного персоналу на короткий строк (temporary staffing).* Тимчасова (сезонна) зайнятість важлива для молоді, яка не має трудового досвіду; працевлаштування в умовах поширення внутрішньої і зовнішньої трудової міграції; організації обслуговування неоднорідних ринків праці; оцінювання перспектив найманих працівників на ринку праці тощо;

2) *лізинг персоналу* (*staff leasing*) – підбір і надання співробітників, які перебувають у штаті кадрового агентства, організації-клієнту на відносно тривалий строк – від трьох місяців до декількох років. Кадрове агентство фактично наймає працівника та укладає з ним трудовий договір, а потім уже

як орендодавець переуступає робочу силу працівника у тимчасове користування третій стороні – підприємцю-орендарю, з яким укладає цивільно-правовий договір. Від орендаря робочої сили агентство одержує орендний дохід, частину якого виплачує працівникові у формі заробітної плати. Після продуктивного функціонування протягом певного часу на підприємстві орендаря працівник повертається до кадрового агентства і може направлятися на роботу («здаватися в оренду») до іншого підприємства. Економісти у спрощеному варіанті зміст лізингу персоналу визначають як фінансову оренду співробітників – укладення договору про довгострокову або короткострокову оренду персоналу, відповідно до якого орендар протягом обумовленого строку виплачує лізинговій компанії плату за тимчасове володіння і користування послугами та компетенціями наданого персоналу [3]. Використання трудових послуг є платним, терміновим і багаторазовим (у багатьох виробничих циклах), тобто відповідає основним вимогам, що ставляться до об'єкта лізингу;

3) *аутстафінг персоналу* (*outstaffing*) – виведення частини працівників за межі штату організації-клієнта і передавання їх кадровому агентству, яке формально виконує для них функції роботодавця, але за фактом вони продовжують працювати у своїй компанії [3]. Кадрове агентство за договором із підприємством-замовником зараховує до свого штату його персонал (шляхом укладення з працівниками строкового трудового договору) або спеціально наймає для нього працівників. Агентство щомісячно виплачує працівникам компенсацію – зарплату, премії, допомогу з тимчасової непрацездатності, компенсацію за відпустки тощо та виконує інші функції. Послуги агентства, що пропонує аутстафінг, можуть включати також розрахунки і відрахування індивідуальних податків; оформлення бухгалтерських звітів і довідок; проведення необхідних кадрових процедур відповідно до чинного законодавства; припинення трудових відносин із працівником за вимогою роботодавця та ін. Щомісячно агентство надає замовнику звіт про свою роботу та виставляє рахунок за свої послуги. Утім, як свідчить вітчизняна практика, відносини аутстафінгу найчастіше приховуються і розкриваються тільки податковими перевірками з виявленням незаконних схем ухилення від сплати податків. Сприяють у розкритті таких схем помилки в організації роботи через аутстафінг: здійснення тиску на персонал, недоліки при організації документообігу між аутстафінговою фірмою і замовником, наявність показань співробітників, які залишилися на місці роботи замовника, і тих, які були виведені в аутстафінг [7].

Останнім часом до форм позикової праці почали відносити й *аутсорсинг* (*outsourcing*) – трудову схему, за якою компанія передає якусь зі своїх непрофільних функцій зовнішній організації. До цієї зовнішньої організації виводять і працівники: тепер вони перебувають у більш-менш стабільних трудових відносинах з іншим роботодавцем, але працюють на території «свого» під-

приємства-користувача на його обладнанні та в його інтересах. Однак на відміну від позикової праці підприємство-користувач придбає вже послугу, а не працю конкретних працівників.

Відносини позикової праці беруть початок із 1920-х років, коли підприємці США почали надавати фірмам офісних працівників для задоволення потреб нової економіки, заснованої на послугах. Зачинателем такої бізнес-практики вважається Вільям Рассел Келлі, який створив компанію з надання тимчасового персоналу «Kelly Services». У 1960–1970-х роках на базі досвіду флексибілізації праці сформувалася концепція позикової праці. Зараз позикову працю у більшості країн легалізовано. У США послуги аутстафінгу/лізингу персоналу пропонують більше 2 тис. компаній, у штаті яких понад 2,5 млн американців. За даними Асоціації американських роботодавців, у 2011 р. обсяг ринку позикової праці мав досягти 142 млрд дол. [9]. У країнах Європейського Союзу лізингові фірми працевлаштовують до 7 млн працівників на рік (до 3 % зайнятих). Світова ж індустрія лізингу зростає в середньому на 20–30 % щорічно [3].

В Україні зростання попиту на позикову працю відмічається з середини 2002 р. За такими послугами звертаються, як правило, представництва транснаціональних компаній, національні компанії зі складною організаційною структурою та добре поставленою системою бюджетування, компанії, що перебувають у процесі реорганізації. За оцінками аутстафінгової компанії GPGroup, нині в Україні близько 100 тис. осіб зайнято в позиковій праці, а у зв'язку з новими правилами оподаткування очікується, що ця цифра зросте мінімум у півтора разу [9].

Зацікавленість українських підприємців у позиковій праці є доволі прагматичною і пояснюється можливістю:

– скорочення витрат на робочу силу, які були б неминучими за стандартних систем зайнятості, а тепер перекладаються на кадрові агентства: на пошук кандидатів, виплату зарплати, відпускних, оплату листків непрацездатності, відрахувань до пенсійного фонду та фонду соціального страхування;

– гнучкого використання робочої сили, наприклад, швидкої заміни тимчасово відсутніх працівників (відпустка, відрядження, хвороба тощо), зміни кількісного складу робочої сили під час коливань економічної кон'юнктури, наймання працівників у тому чи іншому регіоні без відкриття представництва підприємства, для реалізації тимчасових проектів (строкових і неочікуваних замовлень, сезонних робіт), скорочення чисельності персоналу без утрати кваліфікованих кадрів;

– зменшення ризиків, пов'язаних із трудовою поведінкою працівників: звільнень, страйків, трудових конфліктів, нещасних випадків на виробництві тощо.

Так, саме під тиском збиткової діяльності такі підприємства гірничо-металургійного комплексу України, як «Метінвест Холдінг», «Інтерпайп», Полтавський ГЗК, Дніпропетровський метзавод ім. Карла Лібкнехта, підприємства

групи «Євраз», у 2010 р. почали масово виводити персонал на аутсорсинг і аутстафінг. У Донецькій області було створено приватне агентство зайнятості «Азов», яке налічує вже 5 тис. чоловік персоналу, значна частина з яких – працівники «Азовсталі» і Харцизького трубного заводу. Причому працівники де-юре за власним бажанням звільнилися з підприємств і перейшли на роботу до агентства. Фактично ж вони продовжують виконувати функціональні обов'язки на своїх підприємствах, але вже на правах фрілансерів, без колишніх соціальних прав і галузевих гарантій. Аналогічно вчиняють і представники транснаціонального капіталу. На «АрселорМіттал Кривий Ріг» за такою самою схемою заплановано виведення з балансу підприємства більшості ремонтно-механічних підрозділів і цехів [10].

Використання позикової праці може бути корисним й працівникам. Не маючи необхідного досвіду роботи, працівник розраховує не так на високу зарплату, як на навчання в процесі роботи і шанс одержати постійну роботу на підприємстві, куди його направляє кадрове лізингове агентство. В умовах же безробіття та неможливості знайти постійну роботу працівники вимушено погоджуються на умови нестійкої позикової зайнятості. Проте у більшості випадків позикова праця містить ознаки дискримінації, тобто нерівних можливостей на ринку праці при найманні, оплаті праці та кар'єрному просуванні, пов'язаних з механізмом переуступлення прав користування робочою силою та тимчасовим характером наймання праці.

По-перше, незважаючи на визнання легітимності цієї діяльності з боку Міжнародної організації праці, яка на 85 сесії в 1997 р. ухвалила Конвенцію МОП № 181 «Про приватні агентства зайнятості» та Рекомендацію № 188 з діяльності приватних кадрових агентств, в Україні законодавчо діяльність приватних трудових посередників залишається неврегульованою.

Звернемо увагу на те, що згідно з теорією трудового права трудові правовідносини – це *двосторонні* відносини працівника з власником або уповноваженим ним органом щодо виконання за винагороду роботи за обумовленою спеціальністю, кваліфікацією або посадою відповідно до внутрішнього трудового розпорядку, що виступають формою закріплення суб'єктивних прав та обов'язків. Правам працівника кореспондують відповідні обов'язки роботодавця, і навпаки. Трудові відносини у відриві від трудового договору неможливі [11, с. 19]. Тобто кадрове агентство як роботодавець повинно виконувати всі обов'язки, передбачені чинним трудовим законодавством. Якщо ж агентство позикової праці та підприємство-користувач одночасно є роботодавцями позикового працівника, то трудові правовідносини між працівником і підприємством-користувачем та між працівником і агентством позикової праці мають оформлятися двома трудовими договорами.

Однак у випадку позикової праці мають місце *тристоронній* характер трудових відносин і тристороннє оформлення трудових договорів. Причому

фактично трудові відносини складаються у працівника і підприємства-користувача як реального споживача його робочої сили. Але трудовий договір укладається з приватним агентством зайнятості, яке не здійснює виробничої діяльності. Інакше кажучи, трудовий договір відривається від трудових відносин, а суб'єкти права на боці роботодавця подвоюються: фактичним роботодавцем є суб'єкт, який не уклав трудового договору; а трудовий договір укладає суб'єкт, який не використовує робочу силу. Реально існуюче трудове відношення штучно ділиться на два (фактичне і юридичне) виключно з метою зручності для роботодавця [2, с. 72].

При цьому, на думку Я. Кривого, позикова праця чітко відрізняється від *субпідряду*, при якому субпідрядник поставляє працівників, не делегуючи повноважень тим, на користь кого виконуються роботи. Позикову працю також не можна звести до цивільно-правового договору *оренди*, оскільки людина (працівник) не є річчю, котру можна орендувати. Ці відносини також не належать до *надання послуг*, позаяк предметом позикової праці фактично є *трудова діяльність працівників*. Позикову працю слід розглядати як особливий вид трудових правовідносин [12]. Саме такий підхід обрали більшість країн Європейського Союзу (насамперед Німеччина, Австрія, Бельгія, Франція), де використання позикової праці детально врегульовано.

По-друге, працівники, найняті постачальником послуг, часто стикаються з труднощами щодо ідентифікації роботодавця, встановлення обов'язків та відповідальності постачальника і користувача трудових послуг. «Позичені» працівники у будь-який момент можуть бути відкликані і направлені для виконання роботи в іншій організації, а по закінченні договору (контракту) відразу звільнені. На них не поширюються соціальні гарантії, застосовувані до постійних працівників. Їх заробітна плата нерідко менша, ніж у працівників, які виконують аналогічну роботу та перебувають у штаті. Тимчасовий характер наймання позбавляє працівників виплат, пов'язаних із тривалістю зайнятості на одному робочому місці (доплата за стаж, обов'язкове соціальне страхування відповідно до класу професійного ризику тощо). Позикові працівники не завжди можуть отримувати виплати за листками непрацездатності, доплати за роботу в шкідливих умовах, оплачувану відпустку по догляду за дитиною та ін.

Спроби оскаржити переведення працівників у штат компаній-підрядників у судовому порядку ще більш актуалізували цю прогалину в законодавстві. Міністерство праці і соціальної політики України роз'яснило, що «в трудовому законодавстві відсутні поняття «аутстафінг» та «лізинг персоналу», відповідно і не існує норм трудового законодавства, що регулюють зазначені поняття. Порядок переведення працівників на роботу на інше підприємство визначається ст. 32, п. 5 ст. 36 Кодексу законів про працю України. Додатково ж зазначено, що ст. 34 Кодексу законів про працю України передбачає, що

в разі простою (призупинення роботи, викликаної відсутністю організаційних та технічних умов, необхідних для виконання роботи, невідворотною силою або іншими обставинами), працівники можуть бути переведені за їх згодою з урахуванням спеціальності і кваліфікації на інше підприємство, в установу, організацію, але в тій самій місцевості на строк до одного місяця» (Лист Міністерства праці та соціальної політики № 123/06/186.10 від 21.06.2010 р.) [7].

По-третє, послуги приватних агентств із працевлаштування надаються платно, без будь-яких обмежень із видів професій та рівня такої плати. Статистична звітність про роботу цих агентств відсутня. Нагляд з боку компетентного органу за їх діяльністю не встановлено. Інтереси ж приватних кадрових агентств не виключають потенційної можливості для них надавати послуги тільки більш конкурентним на ринку праці особам: кваліфікованим, освіченим, молодим. Відповідно вони можуть ухилятися від надання послуг із працевлаштування тим групам населення, які з різних причин (вік, освіта, професія, стан здоров'я тощо) мають нижчу конкурентоспроможність. За таких умов вони «зніматимуть вершки», а державним структурам, які не мають права обмежувати коло своїх клієнтів, поступово доведеться працювати з менш конкурентоспроможним контингентом [13, с. 129].

По-четверте, використання схем позикової праці змінює соціально-трудові відносини на підприємстві. Позикові працівники починають відігравати роль не тільки резервної робочої сили, а й своєрідного інструменту послаблення позицій «основних» працівників. У колективі, що складається з основних і позикових працівників, усі працівники роз'єднані, ними легко маніпулювати. Як слушно зазначає І. Козіна, працівники «зі сторони», як правило, відмовляються брати участь у страйках, займаючи сторону адміністрації. Більш того, агентства, що спеціалізуються на аутсорсингу і позиковій праці, свідомо постачають працівників на страйкуючі підприємства, фактично узаконюючи штрейкбрехерство. Не випадково нормами міжнародного права під час проведення страйку не допускається використання праці штрейкбрехерів [14, с. 497]. Причому чим далі, тим більше роботодавців намагаються не обтяжувати себе персоналом і гарантованими трудовими відносинами. Інша річ – чи завжди вони від цього виграють? Практика свідчить про те, що використання позикової праці породжує зниження мотивації та лояльності працівників, зменшення психологічної прив'язаності до трудового колективу, внутрішні конфлікти та проблеми в управлінні.

По-п'яте, позикові працівники не охоплені членством у профспілках – ні на підприємствах, де працюють, але не оформлюють із роботодавцями трудових відносин, ні в кадровому агентстві. Унаслідок цього позикові працівники позбавлені можливості брати участь у колективно-договірному регулюванні праці, колективному захисті трудових прав та управлінні підприємством.

Зважаючи на це, в усьому світі найбільш активними супротивниками схем позикової праці є профспілки. Від роботодавців вимагають відмовитися від використання позикової праці або, принаймні, узгоджувати це питання з профспілками. Російські профспілки категорично виступають проти всіх форм використання позикової праці.

Висновки. Розвиток позикової праці в Україні потребує не тільки подальшого політико-економічного дослідження цього явища, а й удосконалення трудового законодавства. На наш погляд, заборонити позикову працю, яка стала звичайною практикою в європейських країнах, в Україні не вдасться, та й не потрібно. Слід погодитися з думкою юристів, які пропонують запровадити ліцензування діяльності агентств позикової праці, встановити максимальний проміжок часу, протягом якого людина може бути зайнятою на основі позикової праці, законодавчо гарантувати рівні умов та оплату праці як для позикових, так і штатних працівників, чітко розмежувати відповідальність лізингового кадрового агентства і організації-користувача у сфері соціально-трудових відносин, розробити правове поле трудових веб-відносин [1; 13]. Використання позикової праці має бути врегульовано насамперед Трудовим кодексом України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гук Н. А. Законодавче забезпечення трансформації зайнятості: порівняльний аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду [Електронний ресурс] / Н. А. Гук. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=634.
2. Залознова Ю. С. Особливості правового регулювання становлення та розвитку промислового аутсорсингу на підприємствах вугільної промисловості України [Електронний ресурс] / Ю. С. Залознова. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Espravo/2010_2/13.pdf.
3. Козина И. М. Заемный труд: социальные аспекты [Электронный ресурс] / И. М. Козина // Демоскоп Weekly. – 2009. – 26 окт. – 8 нояб. – № 395–396. – Режим доступа: http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0395/analit03.php.
4. Смирных Л. И. Заемный труд: экономическая теория, опыт стран ЕС и России [Электронный ресурс] / Л. И. Смирных. – Режим доступа: http://www.recep.ru(files)documents/Smirnych_Labor_leasing_ru.pdf.
5. Національна доповідь про людський розвиток 2011. Україна: на шляху до соціального залучення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/ua_95644NHDR_2011_Ukr.pdf.
6. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М. : Ин-т новой экономики, 2008. – 1472 с.
7. Гарбар Т. Аутстафінг в Україні [Електронний ресурс] / Т. Гарбар. – Режим доступу: http://www.profit-consu.com/ua/blog/46.

8. Государство усложняет аренду персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ria.ru/society/20110210/332768860.html.
9. В Україні близько 100 тис. осіб зайнято в позиковій праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economics.unian.net/ukr/detail/88243.
10. Тюрдьо Ю. Аутсорсинг и права трудящихся в Украине: итоги кризиса [Электронный ресурс] / Ю. Тюрдьо // Вперед. – 2010. – 27 авг. – Режим доступа: http://www.vpered.org.ua/index.php?id=623&category=16.
11. Свічкарьова Я. Правова характеристика аустафінгу як однієї із форм позикової праці / Я. Свічкарьова // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 1. – С. 18–20.
12. Кривой Я. Позикова праця як новий інструмент на ринку праці / Я. Кривой // Юрид. газ. – 2006. – 14 вер. – № 17 (77).
13. Лібанова Е. М. Ринок праці : навч. посіб. / Е. М. Лібанова. – К. : Центр навч. літ., 2003. – 224 с.
14. Козина И. М. Рабочее движение в России [Электронный ресурс] / И. М. Козина // Журн. исслед. социальной политики. – 2009. – Т. 7, № 4. – С. 485–502. – Режим доступа: http://www.ecsocman.hse.ru/jsps/msg/27741415.html.

ЗАЕМНЫЙ ТРУД: СУЩНОСТЬ, РИСКИ, ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Шевченко Л. С.

Раскрыто содержание заемного труда. Проанализированы лизинг, аустаффинг и аутсорсинг персонала. Особое внимание уделено угрозам дискриминации заемных работников.

***Ключевые слова**: заемный труд, лизинг, аутстаффинг, аутсорсинг, дискриминация работников.*

THE LOANABLE LABOR: THE ESSENCE, RISKS, FEATURES OF THE DEVELOPMENT IN THE UKRAINE

Shevchenko L. S.

The content of the loanable labor is exposed. The staff leasing, outstaffing and outsourcing are analyzed. The special attention is given to the threats of the discrimination of the loanable workers.

***Keywords**: loanable labor, staff leasing, outstaffing, outsourcing, discrimination of the workers.*

УДК: 331 (477)

НЕТИПОВІ ФОРМИ ЗАЙНЯТОСТІ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

***О. Є. Костюченко**, кандидат юридичних наук, доцент*
Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

Розкрито роль праці у соціально-економічному розвитку України незалежно від форми зайнятості. На прикладі аутстафінгу проаналізовано нетипові форми зайнятості та виявлено їх соціально-економічні властивості, які впливають на зниження трансакційних витрат наймання. Обґрунтовано положення про необхідність розвитку нетипових форм зайнятості як одного із способів підвищення трудової активності населення та раціоналізації структури зайнятості в Україні.

***Ключові слова**: праця, нетипова зайнятість, лізинг робочої сили, аутсорсинг, аутстафінг, соціально-економічні властивості.*

Актуальність проблеми. Підвищення продуктивності праці, раціоналізація структури зайнятості, розвиток трудової мобільності та зниження нелегальної зайнятості належать до стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку України [1, с. 86, 95]. Однак відсутність концептуальних напрямів забезпечення балансу інтересів між роботодавцями, працюючими та державою у трудовій сфері, свідчить про необхідність переосмислення соціально-економічної природи праці та її ролі у соціально-економічному розвитку держави, зокрема й через впровадження нетипових форм зайнятості. Праця лежить в основі існуючих у державі організаційно-правових форм залучення до суспільно-трудової діяльності та є передумовою матеріального забезпечення суспільних благ громадян. Процес праці виступає основою формування та розвитку відносин у трудовій сфері. Крім того, незалежно від форми її організації праця є джерелом зростання добробуту всіх громадян.

Відхід від сформованих у суспільстві поглядів на організаційні форми суспільної праці дає можливість сформувати нові підходи до розуміння зайнятості населення, що сприятиме підвищенню його трудової активності. Тому активізація зусиль науковців у дослідженні нетипових форм зайнятості та їх можливостей у забезпечення інтересів економічних суб'єктів виступає актуальним завданням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми соціально-економічного розвитку є предметом дослідження багатьох учених-економістів, однак на проблему впливу нетипових форм зайнятості на соціально-економічний розвиток в Україні не приділяється достатньо уваги. У дослідженні при опра-

© Костюченко О. Є., 2012

цюванні поставленого завдання використано науковий доробок таких учених, як Г. Багратян, М. Власенко, В. Геєц, Ф. Енгельс, І. Кравченко, А. Лушников, М. Лушникова, К. Маркс, О. Мельниченко, Б. Усач, Л. Шевченко.

Метою статті є дослідження властивостей лізингу робочої сили на основі аналізу феномену праці як соціально-економічного явища.

Виклад основного матеріалу. У діалектико-матеріалістичному визначенні праці К. Маркс підкреслює, що «праця – це перш за все процес, в якому людина власною діяльністю опосередковує, регулює та контролює обмін речовин між собою і природою» [2, с. 188]. Ф. Енгельс говорив, що праця – джерело всякого багатства. Вона дійсно є такою поряд із природою, що надає їй матеріал, який вона перетворює на багатство. Але вона є ще чимось нескінченно більшим, ніж це. Вона є першою основною умовою всього людського життя, притому такою мірою, що ми у певному сенсі маємо сказати: праця створила саму людину [3, с. 144]. У сутнісному вираженні праця є способом буття, за допомогою якого формується і розвивається людина. Економічні якості людини реалізуються у процесі суспільно необхідної праці, виробництва. Працюючи, людина реалізує соціально-економічний зміст праці, забезпечуючи можливість захищеним верствам населення отримати гарантований у державі соціальний захист. Соціально-економічний зміст праці виявляється у таких напрямах: доходи і гарантії соціального захисту для працюючого та соціальний захист непрацюючих верств населення. Однак слід відмітити, що такі соціально-економічні властивості праці реалізуються лише у суспільно-корисній праці, організаційно-правові форми якої визначаються характером праці та тенденціями розвитку форм зайнятості.

Загалом зміст праці на користь власника засобів виробництва з часів Давнього Риму відчув незначні зміни, у той же час соціально-економічний розвиток суспільства збільшив організаційні форми залучення до суспільної праці. З розвитком ринкової економіки в нашій країни зростає й економічна нерівність між громадянами, що вимагає переосмислення змісту праці, зокрема розуміння того, що трудова активність забезпечує ту чи іншу міру соціального захисту. У радянські часи соціальний захист було названо «соціальним забезпеченням», яке за характером зв'язку між державою та працюючим мало аліментарний характер. У СРСР кожен громадянин був зобов'язаний працювати на благо Вітчизни. На відміну від сьогоднішнього права на працю, це був почесний обов'язок усіх і кожного. Громадяни працювали на державу, а держава надавала гарантований рівень соціального забезпечення. Нині, говорячи про «соціальний захист» та «соціальне забезпечення», слід відзначити, що Конституція України у ст. 46 гарантує громадянам право на соціальний захист [4]. Отже, демократична Україна проголошує право на працю та право на соціальний захист. Така зміна характеру зв'язку між працюючими та державою неминуче позначилася на рівні соціального забезпечення громадян, соціально-економічному змісті праці і призвела до формування нових організаційних форм залучення до праці, які не завжди мають належне державне регулювання.

Як показує практика, у сучасних умовах господарювання співіснують такі організаційно-правові форми відносин у сфері праці: трудові правовідносини, у тому числі службово-трудові правовідносини та цивільно-правові відносини. Виходячи з меж «економічної залежності працівника», сьогодні праця поділяється на вільну, найману та займану. Вільна праця реалізується через здійснення підприємництва чи самозайнятість або здійснюється за цивільно-правовим договором. Наймана праця реалізується шляхом укладення трудового договору (контракту). Позикова праця реалізується у поєднанні двох видів договорів: трудового та цивільно-правового договору і передбачає щонайменше трьох учасників. Зараз у нашій державі нові організаційні форми залучення до суспільної праці, які об'єктивно склалися, не мають належного державного регулювання, хоча відповідно до приписів статей 6, 9 та 627 Цивільного кодексу України їм надається договірний характер. Запровадження зарубіжних форм залучення до праці хоча і має характер «нових», все ж таки є за сутністю модифікацією існуючих основних двох форм – трудових та цивільних правовідносин. Такі модифікації повинні мати відповідне закріплення для їх успішного розвитку. У контексті цього слід погодитися із такою тезою: гармонізація функцій держави і ринку на нових засадах – ключ до розв'язання багатьох суспільно важливих проблем [5, с. 11]. З метою поєднання внутрішніх функцій держави у соціальній і економічних сферах та множинності форм зайнятості населення у ринкових умовах слід відзначити такий шлях:

1) «у державі саме закон визначає договірні форми реалізації права на працю, нормативно закріплюючи пріоритети політики у сфері праці» [6, с. 182];

2) закон, виражаючи політичну волю в умовах орієнтирів на Євроінтеграцію, має забезпечити належне державне регулювання всіх існуючих у державі форм зайнятості.

Разом з тим знаходження іноземних компаній на українському ринку праці «привнесло» зарубіжний досвід у регулювання відносин у трудовій сфері. Наразі у стані закріплення та розвитку знаходяться такі інструменти підвищення якісного складу персоналу та організаційні форми залучення до праці, як лізинг робочої сили, аутсорсинг (використання зовнішнього джерела або ресурсу), аутстафінг (аутсорсинг людських ресурсів).

Б. Усач та О. Мельниченко, аналізуючи кадрове забезпечення фінансово-кредитних установ та досліджуючи таке нове для цієї сфери явище, як аутсорсинг, визначили його стратегією управління компанією, а не просто видом партнерської взаємодії. Він (аутсорсинг) припускає певну реструктуризацію внутрішньо корпоративних процесів і зовнішніх відносин компанії. Слід погодитися з авторами у тому, що аутсорсинг дає можливість використовувати чужий високопрофесійний досвід, накопичений під час вирішення аналогічних завдань та постійний доступ до нових технологій і знань [7, с. 92]. Говорячи про перспективи розвитку аутсорсингу, дослідники припускають: «Україна з її значним науковим потенціалом і кількістю кваліфікованих фахівців

може скласти конкуренцію багатьом країнам світу, крім того, у нашій державі існує стабільний попит на окремі види аутсорсингу. Здебільшого це стосується інтелектуальних послуг, що зрештою, може викликати найближчим часом активізацію попиту на аутстафінг» [7, с. 92–93]. Як свідчать дослідження, такі нові для України форми залучення до праці, як аутсорсинг та аутстафінг, у певних сферах господарювання вже мають місце, і тому мета науки – проаналізувати їх, дати їм відповідну оцінку, визначити їх місце у системі відносин у сфері праці та забезпечити належне державне регулювання.

Разом з тим слід виокреслити ті необхідні ознаки лізингу робочої сили, аутсорсингу, аутстафінгу, які мають бути закладені в основу їх законодавчого визначення. Поряд із цим потрібно з'ясувати характер таких відносин між роботодавцем, працюючим і державою та виділити соціально-економічні властивості займаної праці у відносинах між економічними суб'єктами в Україні.

Певний час у світі «лізинг робочої сили» знаходився поза законом та оцінювався негативно. У ст. 1 Конвенції МОП № 34 «Про платні бюро наймання» від 29 червня 1933 р., яка набрала чинності 18 жовтня 1936 р., визначено, що платні бюро наймання – це ті, які мають комерційні цілі, тобто будь-яка особа, спілка, установа, агенція або інша організація, що виступає посередником для працевлаштування або забезпечення робочою силою підприємця з метою отримання від такого працівника або підприємця прямого або опосередкованого матеріального зиску. Визначаючи в такий спосіб платні бюро наймання, ст. 2 Конвенції приписувала членам організації у трирічний строк, з часу набрання чинності документа, ліквідувати платні бюро наймання [8]. Згодом у 1949 р. Конвенцію № 96 «Про платні бюро наймання» було переглянуто. Вона набула чинності 18 липня 1951 р. та встановлювала вимогу до членів організації, які ратифікували конвенцію, визначитися із тим, яке положення вони приймають: про ліквідацію чи про регламентацію платних бюро найму, зокрема й тих, які мають комерційні цілі [9]. У 1997 р. у Женеві було прийнято Конвенцію № 181 «Про приватні агенції зайнятості» де у ст. 1 закріплялося, що поняття «приватна агенція зайнятості» означає будь-яку фізичну чи юридичну особу, незалежну від державних органів, яка надає одну або більше послуг на ринку праці: 1) послуги, які сприяють узгодженню пропозицій робочих місць і заявок на них; при цьому приватна агенція зайнятості не стає стороною трудових відносин, які виникають; 2) послуги щодо наймання працівників з метою надання їх у розпорядження третій стороні, яка може бути фізичною чи юридичною особою (що іменується «підприємець-користувач»), і встановлює працівникам виробничі завдання та контролює їх виконання; 3) інші послуги, пов'язані з пошуком роботи певними компетентними органами після консультацій з найбільш представницькими організаціями роботодавців та найманих працівників (до них належать надання інформації), але які не мають мети пов'язувати конкретні пропозиції робочих місць і заявки на них [10].

Отже, можна констатувати, що діяльність у сфері лізингу робочої сили реалізовувалася через платні бюро наймання та пройшла шлях від повної заборони до дозволу. Так, з 1933 до 1997 рр. міжнародна спільнота змінила ставлення до лізингу робочої сили. У той же час в Україні станом на сьогодні законодавство не містить ні понять «лізинг робочої сили», «аутстафінг» тощо, ні заборони на здійснення такої діяльності з метою отримання прибутку. Разом з тим у літературі висловлюється слушна думка про те, що інтеграція ринків праці передбачає наявність загальних принципів, елементів, складових, норм, поступове переважання наднаціонального законодавства над національним, наявність загальних методів і важелів забезпечення взаємодії між окремими частинами ринку та їх аналіз на базі єдиних індикаторів [11, с. 137].

Росіяни, наприклад, питання лізингу робочої сили розглядають у контексті «позикової праці». Аналізуючи історичний досвід так званої займаної праці, М. Лушнікова та А. Лушніков, пишуть, що у Франції після революції 1848 р. урядовим декретом було знищено «експансію праці робітників через представників». Причинами такої ситуації було те, що посередники не тільки привласнювали більшу частину заробітної плати, а й створювали умови для експлуатації. В інших країнах, де такої заборони не було, для боротьби з «підставними роботодавцями» використовувалися суди. Автори вважають, що сьогодні ми повертаємося до теми правового регулювання займаної праці, котру вони визначають як нетипову форму зайнятості [12]. Як у будь-якому явищі, лізинг робочої сили чи позикова праця містить у собі позитивні та негативні сторони. Однак незалежно від ставлення до нього світові тенденції переконують у поширенні такої нетипової форми зайнятості.

М. Власенко, досліджуючи проблеми правового регулювання займаної праці в Росії, відзначає, що позикова праця виступає у трьох формах: аутстафінг, тимчасове надання персоналу, тривале надання персоналу. Аутстафінг, на думку автора, – форма займаної праці, при якій організація-користувач або виводить частину своїх працівників за штат і передає їх кадровій агенції (приватна агенція зайнятості), а працівники продовжують виконувати свої обов'язки на тому ж самому робочому місці, або новий працівник зараховується до штату приватної агенції зайнятості. Тривале використання персоналу у формі займаної праці передбачає надання організації-користувачу працівника, що перебуває у штаті приватної агенції зайнятості, на відносно тривалий строк – від трьох місяців до декількох років. Тимчасове використання персоналу – форма займаної праці, яка передбачає надання тимчасового та сезонного персоналу на короткий строк [13, с. 7].

Пропонована автором класифікація займаної праці, на нашу думку, має дещо штучний характер, бо позикова праця за своїм економічним змістом має на увазі отримання чужого ресурсу (робочої сили), а тривале чи тимчасове надання персоналу скоріше схоже на спробу класифікувати займану працю за критерієм часу. Однак беззаперечно слід погодитися із автором у тому, що

аутстафінг є займаною працею. Узагальнюючи положення щодо займаної праці – чи лізингу робочої сили, чи аутстафінгу – вважаємо, що методологічно важливо розуміти таке: позикова праця – це правова природа нетипової форми зайнятості на умовах договору. Аутстафінг як різновид аутсорсингу або лізинг робочої сили – це матеріальний зміст, переважно економічний, відносин між учасниками у сфері праці. У той же час договори про лізинг робочої сили можуть мати різні назви та належати до змішаних договорів, умови яких виробляються сторонами на основі принципу «свободи договору». Позикова праця передбачає участь щонайменше трьох учасників відносин: роботодавця (агенції зайнятості), підприємця-замовника і самого працівника, тобто існують одночасно і трудовий договір, і цивільно-правовий договір.

Проте, що дає таке поєднання договорів? На нашу думку, аутстафінг як нетипова форма зайнятості населення є достатньо привабливою для застосування на висококваліфікованих роботах. Організація праці за договором аутстафінгу може суттєво відрізнятися від трудового договору стимулюванням продуктивності праці працюючого «свободою часу». Для отримувача трудової послуги аутстафінг знижує трансакційні витрати наймання робочої сили, зокрема «витрати до і підчас укладення трудового контракту та після укладення трудового контракту» [14. с. 49]. Доцільність застосування аутстафінгу як форми залучення до праці для висококваліфікованих та творчих працівників аргументується також тим, що у таких працівників достатньо високий рівень самоорганізації та відповідальності за результати роботи. Аргументом щодо результатів творчої (інтелектуальної) праці є те, що така праця не піддається чіткому конкретизованому нормуванню робочим часом та його виміром.

Висновки. Перше, праця як соціально-економічна категорія має двоїстий характер: з одного боку, для працюючої людини вона є основним джерелом доходу та гарантією соціального захисту в майбутніх періодах, тобто відображає рівень добробуту працюючих громадян. З другого боку, праця є джерелом наповнення фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, які відображають рівень соціального захисту непрацюючого населення країни. Інші податки, якими обкладається дохід від праці, впливають на рівень доходів державного та місцевих бюджетів. При цьому названі властивості праці реалізуються незалежно від її організаційної форми.

Друге, аутстафінг – це нетипова форма залучення до суспільної праці, яку доцільно застосовувати для висококваліфікованих робіт та працівників творчої, інтелектуальної праці.

Третє, аутстафінг має такі соціально-економічні властивості, які впливають на зниження трансакційних витрат наймання:

а) зменшення ризиків в організації праці, витрат робочого часу та зниження продуктивності праці шляхом перекладення їх на виконавця;

б) зменшення фінансового навантаження на фонд оплати праці роботодавця;

в) уникнення витрат часу та коштів на отримання ліцензій (дозволів) на проведення відповідних робіт;

г) уникнення витрат на оформлення на роботу в Україні іноземних фахівців, що сприяє мобільності суб'єктів господарювання, зокрема іноземних експертів та інших висококваліфікованих фахівців;

ґ) звільнення суб'єкта господарювання (підприємця-замовника) від необхідності забезпечити фахівцю робоче місце відповідно до нормативних вимог, а отже, зменшення витрат на охорону праці.

Четверте, соціально-економічною властивістю аутстафінгу є підвищення трудової активності населення, що у свою чергу виступає необхідною складовою соціально-економічного розвитку країни в ринкових умовах.

ЛІТЕРАТУРА

1. Модернізація України – наш стратегічний вибір : щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
2. Маркс К. : Сочинения в 50 т. / К. Маркс, Ф. Енгельс. – М. : Гос. Из-во полит. лит., 1960. – Т. 23. – 907, [1] с.
3. Енгельс Ф. Диалектика природы / Ф. Енгельс . – М. : Политиздат, 1982. – 359 с.
4. Конституція України: станом на 1 січня 2006 р. – Офіц. вид. – К. : Укр. Центр Правн. Студій, 2006. – 128 с.
5. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
6. Костюченко О. Є. Трудовий договір чи найм: проблеми праворозуміння / О. Є. Костюченко // Вісн. Нац. юрид. акад. України. Сер.: Економічна теорія та право / ред. кол. : А. П. Гетьман та ін. – Х. : Право, 2010. – № 2. – С. 174–184.
7. Усач Б. Ф. Аналіз кадрового забезпечення фінансово-кредитних установ : монографія / Б. Ф. Усач, О. В. Мельниченко. – К. : УБС НБУ, 2009. – 102 с.
8. О платных бюро найма: Конвенция МОТ № 34 от 29.06.1933 г. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Компьютерная программа Система ГАРАНТ. – Систем. требован: Windows 95/98/2000/NT/XP; 64 МБ ОЗУ, i386-процессор и выше. – Заголовок из базового поиска.
9. О платных бюро по найму: Конвенция МОТ № 96 от 01.07.1949 г. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Компьютерная программа Система ГАРАНТ. – Систем. требован: Windows 95/98/2000/NT/XP; 64 МБ ОЗУ, i386-процессор и выше. – Заголовок из базового поиска.
10. О частных агентствах занятости: Конвенция МОТ № 181 от 19.06.1997 г. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Компьютерная программа Система ГАРАНТ. – Систем. требован: Windows 95/98/2000/NT/XP; 64 МБ ОЗУ, i386-процессор и выше.
11. Інтеграція України та Росії в європейський трудовий простір : монографія / за ред. Г. А. Багратяна, І. С. Кравченко. – К. : УБС НБУ, 2010. – 172 с.
12. Лушникова М. В. Заемный труд: исторический опыт и перспективы правового регулирования / М. В. Лушникова, А. М. Лушников // Человек и труд. – 2004. – № 7. – С. 85–88.

13. Власенко М. С. Проблемы правового регулирования заемного труда в России : автореф. дис. … канд. юрид. наук / М. С. Власенко. – М., 2009. – 26 с.
14. Шевченко Л. С. Логіка найманої праці в термінах трансакційних витрат / Л. С. Шевченко // Вісн. Нац. юрид. акад. України. Сер.: Економічна теорія та право / ред. кол.: А. П. Гетьман та ін. – Х. : Право, 2010. – № 2. – С. 47–57.

НЕТИПИЧНЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Костюченко Е. Е.

Раскрыта роль труда в социально-экономическом развитии Украины независимо от формы занятости. Проанализированы нетипичные формы занятости и выявлены их социально-экономические свойства, которые влияют на снижение трансакционных затрат найма на примере аутстафинга. Обосновано положение о необходимости развития нетипичных форм занятости как одного из способов повышения трудовой активности населения и рационализации структуры занятости в Украине.

***Ключевые слова**: труд, нетипичная занятость, лизинг рабочей силы, аутсорсинг, аутстафинг, социально-экономические свойства.*

UNCHARACTERISTIC FORMS OF EMPLOYMENT IN THE CONTEXT OF SOCIO – ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Kostiuchenko O. E.

The role of labour is exposed in the socio-economic development of Ukraine independently of employment form. The uncharacteristic forms of employment are analyzed and its socio-economic properties are exposed, they influence on the decline of transaction expenses of hiring by the example of outstaffing. The position about the necessity of development of uncharacteristic forms of employment is grounded as one of methods to increase the labour activity of population and structure rationalization of employment in Ukraine.

***Key words**:* labour, uncharacteristic employment, leasing of labour force, outsourcing, outstaffing, socio-economic properties.

ПРАВО

УДК 346.543(477.54)

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЛОКАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Д. В. Задихайло, *кандидат юридичних наук*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто соціально-економічні чинники, що складають коло конкурентних переваг промислово-господарського комплексу м. Харкова, та визначено низку законодавчих ініціатив, реалізація яких дозволила б активізувати інвестиційно-інноваційний потенціал його розвитку.

Ключові слова*: інвестиційне законодавство, інноваційне законодавство, конкурентні переваги, локальний промислово-господарський комплекс, державно-приватне партнерство, індустріальний парк.*

Актуальність проблеми. У Програмі розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р., констатується, що «на даний час не визначено інституційних засад формування національної системи, не створено сприятливих умов для збільшення кількості підприємств, що впроваджують інновації». За даними Всесвітнього економічного форуму, Україна за технологічною конкурентоспроможністю серед 139 країн світу посідає 83 місце, а за інноваційною спроможністю – 63. Однією з основних проблем такого стану речей в Програмі визначено, зокрема, нерозвиненість інноваційної інфраструктури, недостатню кількість інноваційних підприємств, наукових парків, центрів трансферу технологій та промислових кластерів.

Слід визнати, що національна інноваційна політика має базуватися на інноваційній доктрині, яка в свою чергу повинна визначати основні чинники, що стосуються інноваційного потенціалу та інноваційного розвитку країни і за своїм характером є антропологічними, демографічними, соціально-психологічними, інституційними, економічними, нормативно-правовими, політичними, управлінськими тощо. У той же час такі чинники можуть і повинні бути розподілені за критерієм масштабу свого впливу на глобальні, національні, регіональні, місцеві та такі, що стосуються особливостей інноваційних відносин у межах окремої господарської організації.

© Задихайло Д. В., 2012

Отже, треба мати на увазі, що топографічно національна інноваційна система може складатися не тільки з регіонально дислокованих окремих своїх елементів, але і з узятих в регіональному масштабі автономних цілісних інноваційних підсистем. У цьому сенсі особливого значення набуває функціонування окремих інноваційних підсистем у великих містах, зокрема містах-мільйонниках, одним з яких безперечно є Харків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід визнати, що проблематика конкурентоздатності міст та регіонів, їх промислово-господарських комплексів є традиційним предметом економічної науки. Разом з тим в юридичній науці, зокрема господарсько-правовій, це питання є недостатньо вивченим. З одного боку, є певна кількість робіт, присвячених загальним проблемам інвестиційного та інноваційного права, зокрема, Ю. Атаманової, О. Вінник, В. Кухаря, В. Кудрявцевої, О. Давидюка та ін. З другого боку, в юридичній літературі проблематика інвестиційно-інноваційного розвитку на локальному рівні, зокрема на прикладі міст-мільйонників, вивчена недостатньо.

Метою статті є з'ясування кола конкурентних переваг м. Харкова як специфічного комплексу соціально-економічних відносин, визначення напрямів розвитку його промислового потенціалу через посилення інвестиційної та інноваційної складових, а також визначення кола важливих законодавчих ініціатив, що у разі їх реалізації могли б значно його підвищити.

Виклад основного матеріалу. Слід визнати, що в цілому Україна знаходиться на периферії глобальних економічних процесів. Ключовим питанням у цьому сенсі є рівень конкурентоздатності національної економіки як такої. Однак потенціал регіонів та великих міст, що часто самі створюють навколо себе рух товарів, капіталів, інновацій тощо, є достатньо значним і тому має самостійне значення. Таким чином, доцільно розглядати проблему конкурентоздатності національної економіки окремо, в аспекті однієї з її складових – конкурентоздатності господарського комплексу власне Харкова.

Конкурентоздатність господарського комплексу Харкова має внутрішньоекономічний (міський та національний), а також зовнішній (міжнародний) аспект. Ураховуючи те, що деякі товари і особливо послуги в принципі можуть бути реалізовані тільки на місцевому або регіональному ринку, в цілому ж економічна життєздатність такого комплексу визначатиметься його підключенням до глобальних економічних потоків. Конкурентоспроможність визначається, зокрема, якістю чинників виробництва, що застосовуються в процесі господарської діяльності. Та чи інша конфігурація таких чинників обумовлює наявність конкурентних переваг щодо тих чи інших напрямів господарської діяльності, відповідних товарів та послуг. Разом з тим з огляду на системний характер суспільно-економічного життя, в тому числі при реалізації бізнес-проектів на території міста, до таких чинників слід віднести також особливості його соціально-інфраструктурного розвитку та практики

адміністрування в межах дозвільної системи, що можуть бути як сприятливими, так і гальмуючими.

Харків має такі конкурентні переваги:

1) півтора мільйона населення, що дозволяє концентрувати в межах міста наявність вибору трудових ресурсів за різними параметрами кількості та якості. За низкою спеціальностей складається «критична маса» професійного середовища;

2) достатньо великий за обсягом продаж внутрішній ринок товарів та послуг, що дає змогу функціонувати суб'єктам господарювання за рахунок потенціалу місцевого ринку. Відповідно йдеться про громадське харчування, транспортні, побутові послуги, ремонтно-будівельні послуги, сферу дозвілля тощо;

3) широка мережа ВНЗ та науково-дослідних установ, що є базою залучення до міста молоді, частина якої залишається в місті після отримання вищої освіти, створюючи передумови для формування інтелектуального капіталу, а також є базою для збереження та розвитку інноваційного потенціалу міста;

4) розвинена транспортна мережа та відносно активне житлове будівництво і, особливо слід підкреслити, наявність сучасного аеропорту та швидкісного залізничного сполучення, зокрема з Київом;

5) наявність стабільно функціонуючих промислових кластерів, зокрема у сфері енергетичного машинобудування, фармацевтичній галузі, харчовій тощо. Окремо у сфері послуг слід визначити також освітній науково-технічний та медичний кластери, що є комплексами зі змішаною природою прав власності на активи, але з товарною формою надання сучасних за якістю освітніх та медичних послуг, створення інноваційних науково-технічних розробок. До певної міри індикаторами їх конкурентоспроможності можуть слугувати як кількість іноземних студентів, що укладають контракти про отримання освітніх послуг вищої освіти з ВНЗ Харкова, так і цілком сформований феномен так званого медичного туризму, що спрямував потік іноземних громадян, часто колишніх громадян України, до медичних закладів Харкова для отримання платних медичних послуг. Цілком очевидно, що зазначені освітні та медичні послуги, зокрема в частині надання їх іноземним громадянам, потребують окремих спільних організаційних та бізнесових зусиль, спрямованих на підтримку ділової репутації харківських ВНЗ і закладів охорони здоров'я. Слід зазначити, що формально наявність іноземних споживачів не може передбачати необхідність особливого правового режиму надання цих послуг. Адже згідно із Законом України «Про правовий статус іноземців в Україні» останні користуються в державі рівними з громадянами України правами та обов'язками. У той же час на рівні адміністрування названих процесів, створення умов для ефективної реалізації відповідних договірних відносин конструктивна діяльність виконавчих органів місцевого самоврядування є вкрай необхідною. Здебільшого йдеться про надання послуг, що мають достатньо

високий науково-технічний, технологічний рівень яким кореспондує реальний платоспроможний попит.

Достатньо активним є і будівельний кластер Харкова. Адже в місті здійснює будівельну діяльність низка успішних девелоперських компаній, що протягом останнього десятиліття реалізували велику кількість будівельних проектів. У цілому слід визнати, що ринок будівельних послуг, що є креатором ринку нерухомості і тісно пов'язаних з ним виробництвом будівельних матеріалів, транспортними послугами та діяльністю кредитних установ, є достатньою мірою сформованим. Звичайно, що на тлі фінансово-економічної кризи, наслідків якої ще не подолано, а більшою мірою – очікування нової хвилі кризових явищ, фінансування будівництва житла є дещо загальмованим. У цьому контексті заслуговує на підтримку позиція щодо необхідності і доцільності відродження на будівельному ринку такого його специфічного учасника, як житлово-будівельний кооператив (ЖБК).

Отже, першим кроком, що мав би позитивний вплив, стала б нормативно-правова реанімація цієї юридичної особи. Адже сьогодні діяльність ЖБК фактично невнормована, але саме ця організаційно-правова форма об'єднання в одній особі інвесторів будівництва житла та споживачів будівельних послуг має дуже цікаві перспективи, особливо у сфері будівництва таунхаусів. Її перевагою є і довірча складова у кооперативних відносинах, і демократичні засади вирішення основних питань, пов'язаних з будівництвом, прозорість контролю за ходом і якістю будівельних робіт, що виконуються підрядною організацією, а також те, що така структура по виконанню своєї головної функції має бути логічно реорганізована у товариство співвласників квартир. У цьому сенсі Харків міг би бути ініціатором такої «інновації» на будівельному ринку, що могло б привести до його значної активізації.

Окремо слід виділити також наявність на території міста оборонно-промислового кластеру. Як відомо, на території Харкова локалізовано більш ніж десять державних казенних підприємств, що належать оборонно-промисловому комплексу України. Слід зазначити, що в умовах дії чинної Постанови Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2010 р. «Про утворення державного концерну "Укроборонпром"» створено досить жорстку за змістом і обсягом організаційно-господарських повноважень форму об'єднання державних підприємств – концерн. Відповідно до змісту ст. 7 Закону України від 16 червня 2011 р. «Про особливості управління об'єктами державної власності в оборонно-промисловому комплексі» цей концерн фокусує в своїй господарській компетенції основні повноваження щодо визначення підприємствами стратегії розвитку, створення нових підприємств, спільних підприємств, здійснює контроль за діяльністю підприємств – учасників концерну, погоджує укладення ними договорів про спільну діяльність тощо.

Залишаючи за дужками прогноз ефективності такого об'єднання, що містить більш ніж 120 підприємств абсолютно різного виробничого профілю,

економічної ваги та напрямів реалізації власної продукції, зауважимо лише, що можливості взаємодії державних підприємств-учасників концерну з місцевою владою в нових умовах є значно обмеженими. Адже згідно зі ст. 3 названого Закону суб'єктами управління об'єктами державної власності в оборонно-промисловому комплексі є Кабінет Міністрів України та власне сам Державний концерн «Укроборонпром». Відтак, для реалізації місцевих соціально-економічних інтересів щодо розвитку оборонно-промислового кластеру органи місцевого самоврядування фактично позбавлені можливості для діалогу та співпраці в цьому напрямі.

У цілому ж необхідно підкреслити, що кластерний підхід дозволяє більш чітко визначити об'єкти економічної політики, зокрема і на рівні місцевого самоврядування, а також більш адресно застосовувати господарсько-правові засоби впливу.

Зазначимо, що сучасний етап світового економічного розвитку характеризується особливим типом загострення економічної конкуренції, адже один полюс світової економіки продукує технології та інноваційні продукти, а інший – виробляє на їх базі реальні товари. Україна, знаходячись рівнодалеко від цих полюсів, у цілому є неконкурентоздатною, і за інноваційним рівнем своєї продукції, включаючи власне інноваційні продукти, що пропонуються ринку, і в той же час неспроможна витримувати цінову конкуренцію на ринках традиційних товарів, що презентують рівень виробництва III–IV технологічних укладів.

Таким чином, проблематика підвищення конкурентоздатності економіки міста вимагає її умовного розподілу на два сектори.

1. Реально існуючі, потенційно життєздатні види виробництв, що за умови створення сприятливих режимів господарювання можуть суттєво підвищити конкурентоздатність власних виробництв, реалізовувати необхідні інноваційні проекти та залучати під їх реалізацію інвестиції та кредитні ресурси. (Слід зазначити, що в цьому секторі працюють, зокрема і підприємства енергетичного машинобудування чия продукція має рівень глобальної конкурентоздатності.)

2. Сектор видів послуг та виробництв, що є перспективними для участі в розподілі праці на ринках національного та глобального порядку, але перебувають у стадії становлення, формування відповідних кластерів. Такими, як видається, є інформаційні технології та діяльність наукових творчих колективів над створенням інноваційних розробок та подальшою реалізацією їх як інноваційних продуктів, технологій. У цьому випадку фактично йдеться про формування ринку інноваційних продуктів та конкурентоздатних суб'єктів інноваційної діяльності.

Перспективним з огляду на транзитний потенціал міста є транспортно-логістичний сектор послуг, що, враховуючи розвиток інфраструктури міста та області, зміг би втрутитися в існуючі глобальні транспортні мережі.

Отже, виникає питання щодо можливостей публічної влади на місцевому рівні ефективно впливати на зростання конкурентоспроможності місцевого господарського комплексу, оптимізацію його структури, підвищення якості інфраструктури та чинників виробництва.

Загальним чинником є якість режиму адміністрування процесів реалізації організаційно-господарських повноважень місцевими органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Потребує підняття на якісно новий рівень механізм впливу на нормотворчий процес органів місцевого самоврядування регуляторної політики держави. Дерегуляція у сфері господарських відносин у сучасній Україні має стати ключовим чинником відносин між публічною владою та суб'єктом господарювання. Як уявляється, нагальною є потреба практичної реалізації положень розділу VI Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» щодо органів місцевого самоврядування. Слід зазначити, що в цьому розділі Закону передбачено здійснення державної регуляторної політики органами і посадовими особами місцевого самоврядування, що можуть створювати у своєму складі постійні комісії з питань реалізації такої політики, планувати відповідну діяльність щодо підготовки проектів регуляторних актів, аналізу ефективності регуляторного впливу тощо. Нормотворчість органів місцевого самоврядування у сфері господарювання створює на місцевому рівні власний правовий режим реалізації тих чи інших видів господарських правовідносин, що може суттєво відрізнятися в тих чи інших населених пунктах. Це можуть бути відносини оренди комунального майна, розміщення зовнішньої реклами, здійснення пасажирських перевезень, діяльності у сфері житлово-комунального обслуговування тощо. Відтак, реалізація послідовної регуляторної політики, зокрема щодо дерегуляції нормативно-правової регламентації господарських відносин, що віднесені до сфери компетенції органів місцевого самоврядування, спроможне суттєво оздоровити відносини між підприємцями та місцевою владою, активізувати інтенсивність господарського обороту на території міст. На рівні територіальної громади доцільно започаткувати регулярні відкриті слухання на сесіях міської ради питань реалізації регуляторної політики. Доцільним міг би стати і план відповідних заходів міського виконавчого комітету.

Одним з важливих чинників удосконалення співпраці органів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання є подальше вдосконалення, розвиток та деталізація правових форм державно-приватного партнерства, що врегульовані чинним Законом України «Про державно-приватне партнерство». І хоча під поняттям «державний партнер» закон розуміє і органи місцевого самоврядування, одним з напрямів його вдосконалення могло б бути напрацювання тристороннього співробітництва партнерів: держави, органів місцевого самоврядування та суб'єкта господарювання (або групи таких суб'єктів).

Це необхідно з огляду на різні за змістом організаційно-господарські повноваження органів держави та органів самоврядування, різниці в їх ресурсному забезпеченні тощо. Тристороннє партнерство створює також додаткові гарантії належного виконання взятих на себе зобов'язань його учасниками. Так, у зазначеному трикутнику державно-комунально-приватного партнерства держава могла б запропонувати, зокрема, пільги, що є в її компетенції, органи місцевого самоврядування – пільги, а швидше «режим комунальної підтримки», передавання об'єктів комунальної власності в оренду або концесію, а приватний партнер узяти на себе і виконати зобов'язання щодо будівництва та експлуатації публічно важливого об'єкта, зокрема транспортної інфраструктури тощо. Важливо і те, що відносини такого триствороннього партнерства виходять за межі територіальної громади, що іноді само по собі стимулює учасників до належного виконання своїх зобов'язань.

Як видається, реалізація проектів, пов'язаних з підготовкою міста до чемпіонату Європи з футболу актуалізувала необхідність створення чітких правових форм такої взаємодії бізнесу та місцевої влади в інтересах міст.

Другим напрямом удосконалення змісту Закону України «Про державно-приватне партнерство» могли б бути визначені інші предметні особливості такого партнерства. Ключовим мала б стати реалізація інвестиційно-інноваційного проекту, що має не тільки приватне, а й публічне, регіонально-місцеве значення. Відтак, сторони могли б зафіксувати взаємні зобов'язання, зокрема щодо засобів державної та комунальної підтримки реалізації таких проектів. Необхідно прямо визнати слабку концептуальну та юридико-технічну сторону Закону України «Про державно-приватне партнерство» адже, як уявляється, перелік ознак такого партнерства відповідно до змісту ст. 1 названого Закону слід доповнити обов'язковим публічним значенням мети такого партнерства, реалізації його проекту, а також необхідності інвестування у такий проект таких за обсягом коштів або інших майнових цінностей, що за ресурсами місцевого або державного бюджету у відповідних випадках не є можливим. Отже, ключовою умовою реалізації державно-приватного партнерства є його інвестиційний, інвестиційно-інноваційний аспект. (Адже у ст. 4 названого закону пошук, розвідка родовищ корисних каналів та їх видобування потребують не тільки чималих коштів, а й інвестування у господарську діяльність відповідних технологій.) У цьому сенсі суттєвого удосконалення потребують зміст статей 4 та 5 Закону України «Про державно-приватне партнерство», аби зробити цю суспільно затребовану правову форму взаємодії публічної влади та бізнесу реально ефективною. Як видається, міста України є зацікавленими у цьому, а тому мають збуджувати відповідну законодавчу ініціативу.

Стимулювання інноваційної діяльності в Харкові, що має певний досвід практичної реалізації законодавства України про спеціальний режим

інвестиційної діяльності на території Харкова, сьогодні може здійснюватися в межах законодавства про спеціальний режим інноваційної діяльності в технологічних парках та законодавства України про наукові парки. Як відомо, обсяг і зміст пільг та інших форм державної підтримки інноваційних проектів, що реалізуються згідно з умовами, передбаченими законодавством, є досить незначним. У Верховній Раді України знаходиться законопроект, покликаний регулювати діяльність індустріальних парків України, котрі мають створюватися на території підприємств різної форми власності, що за нестачею власної господарської активності не використовують значні виробничі площі тощо. У цілому в проекті передбачено реальний механізм створення таких парків, адміністрування окремих аспектів інвестиційної та виробничої діяльності суб'єктів індустріальних парків, та досить дієвий пакет, господарсько-правових засобів державної підтримки.

В інтересах інвестиційно-інноваційного розвитку промисловості Харкова доцільно було б створити власний проект Закону України «Про інноваційно-індустріальні парки», де в інвестиційно-промислову складову додати інноваційну – інвестування в реалізацію саме інноваційних проектів на території відповідних парків з урахуванням позитивного нормотворчого досвіду та досвіду реалізації законодавства про спеціальний режим інвестиційної діяльності в Харкові. Адже Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території міста Харкова» серед умов надання такого режиму інвестиційним проектам та суб'єктам, що їх реалізовували, встановлював, по-перше, перелік видів виробництва, що відповідали промисловому профілю міста як у ретроспективному аспекті, так і в аспекті підтримки бажаних структурних перетворень. (Серед таких, зокрема, названі оброблення металу, виробництво машин, устаткування, електричного, електронного і транспортного устаткування тощо.) По-друге, встановлювалися диференційовані мінімальні вартісні обсяги інвестування в проект залежно від капіталомісткості певних видів виробництва. По-третє, договір, що укладався між Радою по спеціальному режиму інвестиційної діяльності та суб'єктом господарювання, чий проект отримував підтримку, дозволяв визначити і контролювати виконання всіх інвестиційних зобов'язань, особливо тих, що мали публічне значення (кількість зайнятих, рівень оплати праці та ін.).

Таким чином, отриманий протягом минулого десятиліття досвід створення спеціальних режимів інвестиційної діяльності можна було б трансформувати в інвестиційно-інноваційному напрямі, що залишається до певної міри актуальним для Харкова, ураховуючи його накопичений у минулому науково-технічний потенціал.

Висновки. Нагальною є потреба практичної реалізації положень розділу VI Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері

господарської діяльності» щодо органів місцевого самоврядування. На рівні територіальної громади доцільно започаткувати регулярні відкриті слухання на сесіях міської ради питань реалізації регуляторної політики. Доцільним міг би стати і план відповідних заходів міського виконавчого комітету.

Одним з напрямів удосконалення Закону України «Про державно-приватне партнерство» могло б бути напрацювання тристороннього співробітництва партнерів: держави, органів місцевого самоврядування та суб'єкта господарювання (або групи таких суб'єктів). Це необхідно з огляду на різні за змістом організаційно-господарські повноваження органів держави та органів самоврядування, різницю в їх ресурсному забезпеченні тощо. Триствороннє партнерство створює також додаткові гарантії належного виконання взятих на себе зобов'язань його учасниками.

В інтересах інвестиційно-інноваційного розвитку промисловості Харкова доцільно було б створити власний проект Закону України «Про інноваційно-індустріальні парки», де в інвестиційно-промислову складову додати інноваційну – інвестування в реалізацію саме інноваційних проектів на території відповідних парків з урахуванням позитивного нормотворчого досвіду та досвіду реалізації законодавства про спеціальний режим інвестиційної діяльності в Харкові.

Важливим напрямом законодавчих ініціатив в інтересах міст України має стати створення нормативно-правового забезпечення діяльності житлово-будівельних кооперативів, що мають власну інвестиційну привабливість для споживачів-інвесторів і спроможні додатково активізувати місцеві ринки будівельних послуг.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЛОКАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Задыхайло Д. В.

Рассмотрены социально-экономические факторы, которые являются конкурентными преимуществами промышленно-хозяйственного комплекса г. Харькова и определено круг законодательных инициатив, реализация которых позволила бы активизировать инвестиционно-инновационный потенциал его развития.

***Ключевые слова**: инвестиционное законодательство, инновационное законодательство, конкурентные преимущества, локальный промышленно-хозяйственный комплекс, государственно-частное партнерство, индустриальный парк.*

BUSINESS LAW ASPECTS OF THE LOCAL INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT

Zadykhaylo D.V.

In this article were considered the social and economical factors, that are the competitive priorities of industrial and business complex of Kharkov-city and also was defined the circle of legislative initiations, realization of which would let to activate innovative and investment potencional of its development.

***Keywords**: investment law; innovation law, competitive priorities; local industrial and business complex; stat-private partnership; industrial park.*

УДК 349.2

ЗАВДАННЯ ТРУДОВОГО ПРАВА ТА ІНСТИТУТУ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ТРУДОВИХ ДОГОВОРІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

***Ф. А. Цесарський**, кандидат юридичних наук, доцент*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто проблему об'єктивної необхідності змін у розумінні завдань трудового права та інституту трудових договорів на сучасному етапі соціально-економічного розвитку держави. Наголошено на необхідності змін у регулюванні трудових відносин в сучасній неоліберальній економіці з урахуванням соціальної спрямованості трудового права.

***Ключові слова**: трудове право, трудовий договір, економіка, соціальне партнерство.*

Актуальність проблеми. Правовій науці відомо, що право як соціальний інститут тісно взаємопов'язано із економікою. Відповідно трудове право, виходячи з його правового змісту, доцільно розглядати як галузь права, що повинна найбільш оперативно реагувати на економічні проблеми суспільства.

У цьому контексті зазначимо, що чинний Кодекс законів про працю (КЗпП) було прийнятий у 1971 р., і він тривалий час забезпечував єдиний підхід до регулювання трудових і пов'язаних із ними відносин, встановлюючи єдині правові стандарти праці.

© Цесарський Ф. А., 2012

Разом з тим майже за 40 років з часу прийняття КЗпП змінилося багато чого – виникла нова держава Україна з іншою формою державного устрою, політичним режимом та іншою економічною системою. Відповідно змінилася і правова система держави, але при цьому трудові відносини регулюються кодексом, який у принципі не відповідає економічним вимогам, що їх висуває перед суспільством ринкова економіка, оскільки він був розроблений для командно-адміністративної економічної системи. Таким чином, цілком очевидною є необхідність прийняття нового нормативного акта, який регулював би трудові відносини в нових реально існуючих соціально-економічних умовах розвитку держави та суспільства.

Вітчизняний інститут трудового договору в його сучасному вигляді певною мірою перестав відповідати динамічним умовам розвитку економіки та суспільних відносин на ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему вдосконалення правового регулювання трудових відносин під впливом економічних реалій у свій час розглядав ще Л. Таль, у подальшому цю ж проблему досліджували Н. Болотіна, В. Венедіктов, А. Гриценко, Г. Шмідт та ін. Проте в сучасній науці трудового права остаточно не визначені стратегічні напрями реформування трудового законодавства, не приділено достатньої уваги новому змісту індивідуальних договірних відносин на ринку праці.

Метою статті є окреслення нового змісту соціально-трудових відносин на ринку праці, під впливом яких повинно еволюціонувати і трудове законодавство в частині індивідуальних договірних відносин між робітниками та роботодавцями.

Виклад основного матеріалу. Соціально-економічні реалії розвитку держави та суспільства потребують суттєвих змін у частині правового регулювання трудових правовідносин у контексті їх адаптації до вимог сьогодення. Адже ще Л. Таль писав, що наука та трудове законодавство не повинні зберігати правових пережитків, які не відповідають потребам економіки, не мають користі для суспільства та держави, перешкоджають зростанню матеріальної та духовної культури. На його думку, у впертому відстоюванні правових форм та інститутів, які втратили реальний зміст та реальне значення, немає розумного консерватизму, а є лише небажання та неспроможність рахуватися зі змінами, що відбулися у правосвідомості суспільства [11]. Отже, ще на початку XX ст. домінувала думка, за якою інноваційні підходи в розвитку законодавства є вагомою силою, яка рухає суспільний та економічний прогрес. Це підкреслює актуальність дослідження проблеми реформування чинного законодавства про працю України, зокрема в частині укладення трудового договору.

З точки зору юридичної науки ця проблема, на наш погляд, в найбільш концентрованому вигляді характеризує проблему взаємовідносин економіки

і права. Зазначимо, що розуміння співвідношення економіки і права представлене в літературі такими основними напрямами, як економічний аналіз права (економіка права), конституційна економічна теорія, інституційний підхід тощо. Економіка права бере свій початок ще від І. Бентама, який аналізував з економічного боку правові норми, що регулюють економічну поведінку особи (злочинні покарання, шлюбно-сімейні стосунки, політичні і законотворчі процеси). Як зазначає Д. Фрідман, економічний аналіз права включає три різні, але пов'язані між собою галузі. Перша – використання економічної теорії для того, аби передбачити наслідки прийняття законів для розвитку економіки; друга – використання економічної теорії для того, аби визначити, які юридичні конструкції економічно ефективні і можуть реально впливати на економічний стан держави; третя – використання економічної теорії для того, аби передбачати, якими мають бути юридичні конструкції, щоб забезпечити економічний розвиток [13, с. 233].

Такий підхід є цілком обґрунтованим, його підтримує сучасна наука трудового права. Як слушно зазначає В. Венедіктов, нинішній стан правового регулювання трудових відносин «потребує критичного переосмислення не тільки норм, а й усіх інститутів трудового права з метою їх відповідності новим потребам суспільного і економічного розвитку країни» [3, с. 27]. Також він зазначає, що необхідно вирішити «важливе завдання розроблення нової концепції трудового права в умовах ринкової економіки і на її основі провести оновлене об'єднання найважливіших норм трудового законодавства в новому, кодифікованому законі» [3, с. 5]. Використання цим дослідником терміна «концепція трудового права» є цілком виправданим, адже концепція, на думку А. Козловського, є «формою самоорганізації науки», причому складною, оскільки передбачає «системний тип мислення; ризикованою, оскільки свідомо відкривається для критики; необхідною, тому що тільки з нею пов'язується реальне просування в розвитку науки» [7, с. 13].

Серед економістів, які зверталися до проблем права, найбільшою ґрунтовністю вирізняються праці Р. Познера, котрий доводить, що право має тенденцію до забезпечення економічної ефективності, крізь призму якої можна пояснити діяльність суб'єктів права із застосування і реалізації правових приписів [10, с. 662–665].

Інституційний підхід, у межах якого економічні і політичні суб'єкти розв'язують проблему раціонального вибору [2, с. 105–118] в суспільно-політичних відносинах, який по своїй суті є альтернативою економіці права, представлено у роботах Г. Мальцева, який визначає всі соціальні інститути (зокрема, економічні і правові) як сукупність нормативних, ідейно-цільових, організаційних та поведінкових блоків [8].

Цілком обґрунтованим є також підхід українського теоретика економіки А. Гриценка, який зазначає, що у будь-якому разі, коли йдеться про економіку

чи про право, ми маємо справу із системою відносин між людьми. Без них знаряддя праці, техніка, устаткування тощо є лише купою речей, які не здатні створювати суспільні блага [4, с. 8].

Нам близька позиція Н. Б. Болотіної, яка наголошує що трудове право «не є застиглим конгломератом правових норм, воно динамічне, розвивається під впливом нових економічних і соціальних відносин і зазнає змін» [1, с. 81–82]. Такий підхід дає змогу зробити висновок щодо співвідношення економіки і права, коли економіка розглядається як найважливіший чинник правогенезу, є змістом відносин, що набувають правового характеру, і втілюється у соціально-економічних цінностях, які створюються суб'єктами економічних відносин.

У цьому контексті останнє десятиліття особливо наочно показало недоліки КЗпП, оскільки положення, викладені у ньому, вочевидь не відповідають сучасному динамічному характеру ринку праці, хоча перехід економіки України до цивілізованих ринкових відносин значною мірою залежить від правового забезпечення ринкових реформ на ринку праці, які повинні бути спрямовані в першу чергу на забезпечення соціального партнерства.

У країнах з розвиненою ринковою економікою соціальне партнерство розглядається як соціологічне, етичне поняття та як організаційний принцип, що включає співробітництво соціальних партнерів – сторін колективно-трудових відносин [6, с. 162].

Г. Шмідт відзначає, що сучасне соціальне партнерство як соціологічна, етична категорія означає визнання взаємної залежності і солідарності в міжособовому і соціальному контекстах [14, с. 78]. Як організаційний принцип соціальне партнерство означає визнання різного роду соціальних інтересів окремих суспільних груп та надання їм права участі в політичних і економічних процесах, формуванні громадської думки та ухваленні рішень.

Соціальне партнерство в країнах Заходу здійснюється у формі двостороннього та тристороннього співробітництва (біпартизму та трипартизму) [6, с. 162], і в багатьох країнах двостороннє та тристороннє співробітництво соціальних партнерів інституційно оформлене у вигляді спеціальних органів, які посідають важливе місце у системі органів державного управління та громадських органах.

Зазначимо, що поняття «соціальне партнерство» є новим для трудового права України. Соціальне партнерство можна розглядати у декількох аспектах: по-перше, як систему відносин між соціальними партнерами, що спрямовані на співробітництво, пошук компромісів, ухвалення ними узгоджених рішень з питань соціально-трудових відносин та інших питань, що визначаються сторонами соціального партнерства [12, с. 20]. По-друге, як принцип трудового права, котрий виявляється у тому, «що до сфери правового регулювання трудових відносин широко залучають недержавні структури (об'єднання

роботодавців, об'єднання трудящих), які разом з органами виконавчої влади (або і без їх участі) на підставі укладення трудових договорів та угод, шляхом співробітництва, пошуку компромісів і ухвалення узгоджених рішень є обов'язковими для учасників трудових правовідносин правилами регулювання праці» [9, с. 65]. По-третє, як правовий інститут, тобто як відповідну систему правових норм.

Отже, за своїм змістом соціальне партнерство – це відносини між головними суб'єктами ринкової економіки – роботодавцями, найманими працівниками, профспілками чи іншими громадськими організаціями, що представляють інтереси найманих працівників, держави, при яких забезпечуються співробітництво, погодження інтересів шляхом пошуку компромісів для досягнення соціального ладу в суспільстві.

Ці обставини, зокрема, створення партнерських відносин на ринку праці, зумовили необхідність реформування трудового права України, в тому числі у сфері дії індивідуальних трудових відносин. При цьому новий Трудовий кодекс України та трудові договори мають відповідати сучасним умовам розвитку суспільства і держави, а також міжнародним стандартам та змісту сучасної ринкової економіки.

Вважаємо, що можна виділити три основні групи чинників, які визначають нові реалії на ринку праці, впливають на розвиток трудового права та справляють вплив на змістовний бік трудових догорів: економічні, політичні та правові.

Вплив економічних чинників на сучасному етапі багатьма економістами і політиками визнається ключовим і набуває динамічності під впливом такого потужного «стимулятора», як проведення широкомасштабних соціально-економічних реформ, коли ринок висуває нові проблеми, в тому числі у сфері праці. Це і безробіття, і існування тіньової зайнятості, і диспропорції в оплаті праці та ін. Розв'язання більшості з них не пов'язане безпосередньо зі станом трудового законодавства, однак під впливом неоліберальної політичної ідеології, звільнення економіки від втручання держави склалося уявлення про необхідність кардинальних змін у трудовому праві, оскільки в існуючому вигляді воно перешкоджає створенню нових робочих місць, виведенню трудових відносин з «тіні» і, в решті-решт, ефективному функціонуванню економіки.

На нашу думку, основним завданням сучасного трудового права є не сприяння одномоментному поштовху для роботи економічного механізму, а внесення до нього фундаментальних змін, які здатні надати динамічний характер економічному розвитку, водночас вирішити соціальні завдання охорони прав людини у сфері праці на довгі роки.

Разом із тим треба враховувати існуючі суперечності між потребами ринкової економіки і соціальними правами людини. Виявом цих суперечностей у сфері трудових відносин є розбіжність завдань трудового права і економіч-

ного механізму. Трудове право не може і не повинне виступати інструментом забезпечення ефективності економіки. Його завдання – узгодження цілей економічного процвітання і захисту особистості, її прав і свобод. Іншими словами, призначення трудового права не в тому, аби забезпечувати розвиток ринку, а в тому, щоб не створювати серйозних перешкод його функціонуванню, сприяти пом'якшенню протистояння праці і капіталу.

Соціальна роль трудового права визначає можливість його впливу на економічний розвиток (і ступінь впливу економічних чинників на зміст правових норм).

Насамперед система соціального захисту працівника забезпечує рівні умови конкуренції, що важливо в сучасних умовах. Відмічено, наприклад, що сьогоднішній ринок формує тенденцію до справедливої конкуренції [5, с. 8]. А справедлива конкуренція в усьому світі пов'язується з уніфікацією витрат на робочу силу, застосуванням однакових критеріїв при формуванні собівартості товарів (послуг). Це прямо пов'язано з наданням працівникам стандартних трудових гарантій.

Слід ураховувати і таку особливість економічного розвитку, як існування певної кореляції між виробництвом товарів і послуг та платоспроможним попитом населення. Платоспроможний попит є одним з основних двигунів економіки, і підтримка його на оптимальному рівні важлива для будь-якої економічної системи. У свою чергу підтримка платоспроможного попиту, тобто забезпечення гідних умов відтворення робочої сили, високого рівня оплати праці, – це завдання трудового права.

Трудові стандарти у сфері праці безумовно мають будуватися на справедливих засадах (стосовно не тільки працівника, а й роботодавця). Це означає, що обов'язки роботодавця з надання мінімальних (передбачених державою) соціальних гарантій: а) мають бути пов'язані із трудовою діяльністю; б) не повинні створювати непереборних перешкод в управлінні трудовою діяльністю.

Нині відбуваються переосмислення загальної концепції трудового права та її уточнення. Стає очевидним, що усталені підходи не можуть забезпечити адекватну реакцію на складну економічну ситуацію і суспільні відносини у сфері праці. Змінюється технологія регулювання соціально-трудових відносин, удосконалюються методи цього регулювання, а далі змінюються роль і значення різних засобів правового регулювання, які використовуються суб'єктами правотворчості і правозастосування.

За цих умов удосконалення трудового договору – найважливішого інституту трудового права – набуває особливої важливості у зв'язку з тим, що необхідним є, з одного боку, підвищення ефективності централізованого (насамперед законодавчого) регулювання трудових відносин, що закріплює певний рівень гарантій для працівників, а з другого – розширення договірної

сфери і судового захисту трудових прав і свобод, забезпечення реалізації законних інтересів різних суб'єктів трудового права.

Висновки. Саме умови розвитку економічної ситуації в Україні та світі визначають і динамічний характер трудових відносин, що має бути відображено в трудовому законодавстві, зокрема в частині укладення трудових договорів, які повинні відповідати соціальній спрямованості держави, потребам економіки і українського ринку праці, міжнародним стандартам трудового права.

ЛІТЕРАТУРА

1. Болотіна Н. Б. Трудове право України : підручник / Н. Б. Болотіна. – 5-те вид., переробл. і допов. – К. : Знання, 2008. – 860 с.
2. Бьюкенен Дж. М. Конституционная экономическая теория / Дж. М. Бьюкенен // «Невидимая рука» рынка ; пер. с англ. ; под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена ; науч. ред. Н. А. Макашева. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – С. 105–118.
3. Венедиктов В. С. Трудовое право Украины. (Общая часть) / В. С. Венедиктов. – Симферополь : Доля, 2004. – 164 с.
4. Гриценко А. А. Економіка і право: структура взаємозв'язків / А. А. Гриценко // Вісн. Нац. юрид. акад. України Сер.: Економічна теорія і право / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Х. : Право, 2010. – Вип. 1. – С. 7–16.
5. Капица С. Тебя не знаю, поэтому боюсь? / С. Капица // Рос. газ. – 2002. – 27 нояб. – С. 8.
6. Киселев И. Я. Зарубежное трудовое право : учебник для вузов / И. Я. Киселев. – М. : НОРМА – ИНФРА, 1998. – 263 с.
7. Козловський А. А. Гносеологічна концепція права / А. А. Козловський // Наук. вісн. Чернівець. ун-ту : зб. наук. праць. – Вип. 100: Правознавство. – Чернівці : ЧДУ, 2000.– 212 с.
8. Мальцев Г. В. Социальные основания права / Г. В. Мальцев. – М. : НОРМА, 2007. – 800 с.
9. Пилипенко П. Д. Підстави виникнення індивідуальних трудових правовідносин : монографія / П. Д. Пилипенко. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2003. – 146 с.
10. Познер Р. А. Економічний аналіз права / Р. А. Познер ; пер. з англ. С. Савченка. – Х. : Акта, 2003. – 862 с.
11. Таль Л. С. Трудовой договор: Цивилистичсское исследование / Л. С. Таль – Ярославль : Тип. Губерн. Правления, 1913. – 422 с.
12. Українець С. Соціальне партнерство в Україні: перспективи законодавчого регулювання / С. Українець // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 2 – С. 20 – 24.
13. Фридман Д. Право и экономическая теория / Д. Фридман // «Невидимая рука» рынка ; пер. с англ. ; под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена ; науч. ред. Н. А. Макашева. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – С. 233–247.
14. Шмидт Г. Партнерство в условиях социальной рыночной экономики / Г. Шмидт // Социалист. труд. – 1990. – № 9. – С. 78 – 86.

ЗАДАЧИ ТРУДОВОГО ПРАВА И ИНСТИТУТА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТРУДОВЫХ ДОГОВОРОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Цесарский Ф. А.

Рассмотрена проблема объективной необходимости изменений в понимании задач трудового права и института трудовых договоров на современном этапе социально-экономического развития государства. Сделан акцент на необходимости изменений в регулировании трудовых отношений в современной неолиберальной экономике с учетом социальной направленности трудового права.

Ключевые слова: трудовое право, трудовой договор, экономика, социальное партнерство.

TASK OF LABOUR LAW AND INSTITUTE OF INDIVIDUAL LABOUR CONTRACTS ON THE MODERN STAGE SOCIALLY – ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

Tsesarsky F. A.

In this article an author examines the problem of objective necessity of changes in understanding of tasks of labour law institute of labour contracts on the modern stage socially-economic development of the state. In the article it is marked on the necessity of changes for adjusting of labour relations in a modern neoliberal economy taking into accountthe social orientation of labour right.

***Keywords**: labour law, labour contract, economy, social partnership.*

УДК 342.92:342.9.03

ПРО ВИДИ ОСКАРЖЕННЯ РІШЕНЬ, ДІЙ І БЕЗДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ВЛАДНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ ПРАВІ

***Д. В. Лученко**, кандидат юридичних наук, доцент*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто основні класифікації оскарження рішень, дій або бездіяльності суб'єктів владних повноважень. На підставі критичного аналізу моделей

© Лученко Д. В., 2012

оскарження у праві України та інших держав оскарження в адміністративному праві класифіковано за способом здійснення, суб'єктами оскарження і суб'єктами розгляду скарг, предметом і сферою оскарження, характером процедури оскарження, а також ступенем упорядкованості нормативно-правових актів, що врегульовують процедуру оскарження.

***Ключові слова**: суб'єкт владних повноважень, адміністративне оскарження, судове оскарження, адміністративні процедури.*

Актуальність проблеми. Оскарження рішень, дій і бездіяльності суб'єктів владних повноважень є однією із суттєвих і вагомих гарантій прав людини, що потребує ретельного наукового дослідження та розроблення. Як слушно зазначає російський учений-адміністративіст С. Купрєєв, особливу актуальність у сучасних умовах набуває розвиток інститутів адміністративного і судового оскарження громадянами дій і рішень державних органів та їх посадових осіб. Ці інститути є однією з основ адміністративного права, а їх розвиненість – необхідною умовою розбудови правової держави [1, с. 17].

Попри це, належної уваги окресленому питанню у правовій науці не приділено. У першу чергу це стосується доктрини оскарження в адміністративній галузі, адже якщо окремі проблеми (особливо на рівні правового регулювання процедур оскарження у певних сферах державного управління) у наукових джерелах розглянуто, то формування цілісного вчення про оскарження рішень, дій або бездіяльності суб'єктів владних повноважень все ще перебуває на етапі постановлення завдання. Зокрема, недослідженими залишаються і види оскарження, класифікація яких за різними критеріями є необхідною передумовою обрання того чи іншого способу врегулювання оскаржуваних процедур. Це, безумовно, позначається на якості правотворчої і правозастосовної практики, яка, особливо у сфері адміністративного оскарження, характеризується невпорядкованістю, суперечливістю та низькою ефективністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій підтверджує тезу про недостатній рівень розроблення порушеного питання. Окремого дослідження, присвяченого класифікації адміністративно-правового оскарження, в літературі не проводилося. Характеристиці певних видів оскарження присвячено праці І. Бабіна, В. Галай, І. Грибка, Л. Кисіль, В. Колпакова, М. Костеннікова, М. Масленнікова, Н. Плахотнюк, В. Полюховича, В. Тимощука, Г. Ткач, В. Черкеса та ін.

Метою статті є характеристика видів оскарження рішень, дій або бездіяльності суб'єктів владних повноважень за основними критеріями класифікації.

Виклад основного матеріалу. Перш за все зазначимо, що ми виходимо з того, що адміністративно-правове оскарження є сутнісно єдиною категорією, а його різновиди, виокремлені за способом оскарження, – адміністративне і судове, разом утворюють систему оскарження в адміністративному праві.

Ми не погоджуємося з М. Масленниковим, який протиставляє «управлінську» і «юрисдикційну» концепції адміністративного процесу [2, с. 224]. В аспекті оскарження рішень, дій або бездіяльності суб'єктів владних повноважень спільність мети, функціонального призначення, загальних принципів (принципи оскаржуваності рішень, дій або бездіяльності суб'єктів владних повноважень, необмежуваності права на оскарження, диспозитивності оскарження, переваги інтересів скаржника) судового і адміністративного оскарження дають підстави для висновку про їх концептуальну єдність. Це підтверджується і тим, що в багатьох країнах процедури адміністративного і судового оскарження не тільки пов'язані, а й врегульовані в одному акті (наприклад, Закон Латвії про адміністративну процедуру 2001 р., аналогічний Закон Естонії 2002 р. тощо).

Адміністративне і судове оскарження у найбільш загальному вигляді розрізняються за суб'єктами розгляду скарг, процесуальною формою оскарження і принципами організації відповідних процедур оскарження.

Суб'єктом розгляду скарг у судовому оскарженні виступає суд. Способи судового оскарження, порядок подання і розгляду скарг визначаються моделлю адміністративної юстиції, що впроваджена у певній країні. Так, у Франції, Німеччині, Болгарії, Австрії, Україні та інших країнах впроваджено систему спеціалізованих судів, до юрисдикції яких віднесено спори з органами публічної влади. Причому в деяких державах розмежовано розгляд справ щодо адміністративних правопорушень і власне адміністративних спорів (Естонія, Україна). В інших країнах (Угорщина, Росія) деякі суди адміністративної юрисдикції відсутні. Зазначимо, що загальноєвропейською тенденцією на сьогодні є саме перший варіант (наявність спеціалізованих адміністративних судів). Це підтверджується і запровадженням таких судів у багатьох країнах Європи, у тому числі так званих «нових» [3, с. 71–75], і активним обговоренням потреби у адміністративних судах, що триває у країнах, де відсутня адміністративна спеціалізація у системі судоустрою [2; 4; 5].

Суб'єктом розгляду скарг в адміністративному оскарженні виступає орган виконавчої влади (посадова особа такого органу). Особливість даного виду оскарження полягає у тому, що вирішення спору між особою та суб'єктом владних повноважень не виходить за межі виконавчої вертикалі, тобто скарги розглядаються відповідними органами державного управління. При цьому механізм функціонування адміністративного оскарження може мати два основні варіанти.

По-перше, адміністративне оскарження здійснюється шляхом подання скарги керівникові органу, посадова особа якого ухвалила оскаржуване рішення, вчинила дію чи бездіяльність, або до вищого органу відповідної галузі державного управління (цей порядок діє, зокрема, при оскарженні в адміністративному порядку рішень, дій або бездіяльності державного виконавця відповідно до Закону України від 21 квітня 1999 р. № 606-XIV «Про державну

виконавчу службу»). Такий варіант механізму оскарження, як зазначає Н. Плахотнюк, на практиці часто призводить до направлення скарг по ієрархії виконавчих органів, що часто має наслідком розгляд скарги тим органом, який ухвалив оскаржуване рішення [6, с. 264], хоча ч. 4 ст. 7 Закону України від 2 жовтня 1996 р. № 393/96-ВР «Про звернення громадян» це прямо забороняє.

По-друге, при державних органах можуть створюватися спеціальні апеляційні структури, які по суті є квазісудовими установами. Вони незалежні від інших структурних підрозділів певного органу, зазвичай діють із залученням громадськості і представників експертного середовища, а діяльність з розгляду скарг є для них основною. Наприклад, у Нідерландах поширена практика, коли в муніципалітетах утворюються спеціальні дорадчі комісії з розгляду скарг на розпорядження муніципалітету. При розгляді скарги, якщо комісія відмовляє в її задоволенні, то це рішення є остаточним; якщо ж комісія знаходить підстави для задоволення скарги, то проект відповідного рішення передається уповноваженому суб'єкту для ухвалення рішення по суті [7, с. 108].

Слід зазначити, що в Україні, де загалом домінує перший варіант врегулювання механізму адміністративного оскарження, були спроби впровадити у системі виконавчої влади і спеціальні органи чи підрозділи квазісудового характеру. Так, у системі органів Державної податкової служби діють відділи апеляцій (на рівні Державної податкової адміністрації створено департамент апеляцій), в системі органів Антимонопольного комітету України існують адміністративні колегії тощо. Однак практика діяльності цих органів свідчить про те, що зазвичай їх автономність залишається досить умовною, а отже, ефективність їх діяльності є низькою. Більш вдалою видається конструкція експертно-апеляційної ради, створеної при спеціально уповноваженому органі з питань ліцензування (ст. 7 Закону України від 1 червня 2000 р. № 1775-III «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»). До її компетенції, зокрема, віднесено розгляд заяв, претензій та скарг суб'єктів господарювання на рішення органів ліцензування щодо порушення цими органами законодавства у сфері ліцензування. Склад експертно-апеляційної ради формується з державних службовців, науковців, інших фахівців та представників громадських організацій. Такий «змішаний» спосіб формування (державні службовці та незалежні фахівці), з одного боку, є чинником забезпечення незалежності апеляційного органу, а з другого – дає можливість гарантувати професійність його діяльності. Вважаємо, що поширення такого досвіду, його реальне втілення в управлінську практику було б корисним для України.

Судове і адміністративне оскарження також розрізняються за процесуальною формою. У літературі можна зустріти думку про те, що і адміністративне, і судове оскарження здійснюються в єдиній процесуальній формі – позовного провадження [8, с. 83]. Однак, як слушно вказує І. Грибок, однією

з іманентних ознак позовної форми захисту є її змагальний характер [9, с. 119]. Натомість при адміністративному оскарженні суб'єкт владних повноважень не є учасником процедури оскарження. Крім того, при розгляді адміністративної скарги присутність заявника (а відповідно і його участь у розгляді) не є обов'язковою. Потрібно також ураховувати, що в адміністративному оскарженні всупереч ідеї змагальності орган, чиї рішення, дії чи бездіяльність оскаржено, може бути і органом, який розглядає скаргу (як у випадку з оскарженням рішень державного виконавця), що, однак, на нашу думку, є не зовсім доцільним. З урахуванням цього позовна форма притаманна лише судовому оскарженню. В адміністративному оскарженні застосовується форма традиційної скарги.

Відрізняються також і принципи організації адміністративного та судового оскарження. Адміністративне оскарження має на меті забезпечити максимальну швидкість і економічність перевірки рішень, дій чи бездіяльності суб'єктів владних повноважень. Воно ґрунтується на засадах безкоштовності (держава не повинна встановлювати плату за розгляд адміністративних скарг), оперативності (і строки подання скарг, і строки їх розгляду є максимально стислими), менш суворої регламентованості процедури (з урахуванням імперативності правового регулювання у даній сфері). Щодо останнього принципу йдеться про те, що порівняно із судовим оскарженням форми етапи, процедури тощо адміністративного оскарження врегульовані законодавцем не настільки докладно. У свою чергу судове оскарження є оплатним (держава встановлює мито чи збір, який стягується за звернення до суду і є не тільки джерелом фінансування правосуддя, а й чинником, що стримує від необґрунтованого використання засобів судового захисту), відносно тривалим (порівняно із адміністративним оскарженням судові процедури вимагають більше часу на їх провадження) і відносно більш регламентованим (виняткова важливість судової системи для розбудови правової держави та вагомість судових повноважень вимагають від законодавця максимально повного і точного врегулювання процесу судочинства).

При цьому в літературі досить часто трапляється спроба відрізняти судове і адміністративне оскарження з огляду на необов'язковий характер останнього як механізму захисту порушених прав. Так, Л. Кисіль та В. Тимощук розглядають адміністративне оскарження як один з видів адміністративної процедури або як її факультативну стадію [7, с. 105; 10, с. 144]. І. Грибок наголошує на тому, що законодавство повинно надавати особі право вибору способу оскарження (адміністративний чи судовий порядок) [11, с. 154], очевидно, маючи на увазі можливість особи звернутися до суду, оминаючи адміністративне оскарження. Зазвичай також у даному випадку посилаються на рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним зверненням ТОВ «Торговий Дім "Кампус Коттон клаб"» щодо офіційного

тлумачення положення ч. 2 ст. 124 Конституції України (справа про досудове врегулювання спорів) від 9 липня 2002 р. № 15-рп/2002. У ньому орган конституційної юрисдикції вказав, що положення ч. 2 ст. 124 Конституції України стосовно поширення юрисдикції судів на всі правовідносини, що виникають у державі, в аспекті конституційного звернення необхідно розуміти так, що право особи (громадянина України, іноземця, особи без громадянства, юридичної особи) на звернення до суду за вирішенням спору не може бути обмежене законом, іншими нормативно-правовими актами. На підставі цього рішення робиться висновок про те, що процедура адміністративного оскарження не може бути обов'язковою, оскільки це буде порушенням права на судовий захист.

У цілому поділяючи підхід, відповідно до якого на сьогоднішньому етапі розвитку Української держави і права адміністративне оскарження може розглядатися виключно як факультативний спосіб захисту прав, порушених рішеннями, діями чи бездіяльністю суб'єкта владних повноважень, вважаємо за потрібне також звернути увагу на більш складний характер порушеного питання. Потрібно враховувати два моменти. По-перше, факультативність адміністративних оскаржувальних процедур не є загальновизнаною європейською практикою. Наприклад, в Угорщині скаргу зазвичай можна подати лише на остаточне рішення органу управління, тож перш ніж звернутися за судовою перевіркою рішення, необхідно вичерпати всі можливості оскарження у відповідному органі [3, с. 72]. Так само має діяти скаржник у Латвії. В Австрії адміністративні справи у першій інстанції розглядають адміністративні трибунали, що формуються або як незалежні органи, або як вищий підрозділ органу управління [3, с. 70]. У ФРН спроба досудового врегулювання є обов'язковою умовою прийняття справи до судового розгляду [12, с. 102]. У свою чергу як необов'язкова процедура адміністративного оскарження встановлена у багатьох постсоціалістичних країнах (Україна, Росія, Естонія, Болгарія та ін.), що пояснюється, напевно, прагненням убезпечитися від свавілля бюрократії, а також ствердити авторитет судової влади як основного захисника прав і свобод. По-друге, у рішенні від 9 липня 2002 р. № 15-рп/2002 Конституційний Суд України вказав також, що встановлення законом або договором досудового врегулювання спору за волевиявленням суб'єктів правовідносин не є обмеженням юрисдикції судів і права на судовий захист. Таким чином, встановлення законом певних умов звернення до суду (наприклад, вичерпання можливості оскарження акта в адміністративному порядку) само по собі не є порушенням права на судовий захист (хоча і може за певних умов суперечити принципу пропорційності). Інша річ, що в умовах пострадянського характеру української правової системи, вельми низької ефективності і невпорядкованості процедур адміністративного оскарження, як уже зазначалося вище, факультативність адміністративного оскарження є цілком виправданою.

Необхідно вказати, що українське законодавство передбачає також низку способів оскарження рішень, дій або бездіяльності носіїв публічної влади, а так само низку суб'єктів розгляду скарг, які не можуть бути віднесені ні до судового, ні до адміністративного оскарження. Зокрема, мається на увазі подання скарг до Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини (ст. 17 Закону України від 23 грудня 1997 р. № 776/97-ВР «Про Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини») і до органів прокуратури (ст. 12 Закону України від 5 листопада 1991 р. № 1789-XII «Про прокуратуру»). У цьому разі йдеться про особливі види оскарження, які не є адміністративними, оскільки суб'єкт розгляду скарги не є відповідним органом державного управління чи його особливим підрозділом, який виконує квазісудові функції. Можна, однак, констатувати, що за своїм характером, процесуальними формами і принципами ці види оскарження наближені до останнього, у тому числі в силу того, що суб'єкти розгляду скарг у даному випадку більше тяжіють до законодавчої і виконавчої гілок влади, ніж до судової. У зв'язку з цим адміністративне та інші несудові способи оскарження можна об'єднати категорією позасудового оскарження і відповідно виокремлювати судове і позасудове оскарження рішень, дій або бездіяльності суб'єктів владних повноважень.

Оскарження в адміністративному праві можна також класифікувати за суб'єктами оскарження (скаржника). Тут виокремлюється оскарження, що здійснюється суб'єктом з матеріальною зацікавленістю і суб'єктом з юридичною зацікавленістю. Першу групу утворюють скаржники – фізичні і юридичні особи, чиї права та законні інтереси порушено рішеннями, діями чи бездіяльністю суб'єктів владних повноважень. Ця група суб'єктів є найчисельнішою. Другу групу суб'єктів утворюють ті, що відповідно до закону мають право звертатися зі скаргами в інтересах третіх осіб (посадові особи органів прокуратури в інтересах осіб, що не можуть захистити права самостійно, законні представники в інтересах неповнолітніх дітей, осіб, щодо яких встановлено опіку чи піклування, тощо).

За характером процедури оскарження останнє можна поділити на оскарження, що здійснюється у загальному порядку, і оскарження, що здійснюється у спеціальному порядку. Загальний порядок застосовується до процедур оскарження, якщо інше не передбачено законодавством. Для судового оскарження – це порядок, передбачений Кодексом адміністративного судочинства України; для адміністративного оскарження – порядок, передбачений Законом України від 2 жовтня 1996 р. № 393/96-ВР «Про звернення громадян». Спеціальний порядок передбачається законодавчими актами для здійснення оскарження в окремих сферах державного управління. Судове оскарження у спеціальному порядку передбачено Кодексом України про адміністративні правопорушення; адміністративне оскарження у спеціальному порядку –

Митним кодексом України, Податковим кодексом України, Законом України від 17 лютого 2011 р. № 3038-IV «Про регулювання містобудівної діяльності», Законом України «Про виконавче провадження» тощо.

За ступенем впорядкованості нормативно-правових актів, що врегульовують оскаржувальні процедури, оскарження в адміністративному праві поділяється на кодифіковане і некодифіковане. Судове оскарження, особливо в умовах наявності спеціалізованих адміністративних судів, є зазвичай кодифікованим, тобто процедуру оскарження врегульовано в єдиному законодавчому акті (в Україні – Кодекс адміністративного судочинства, в Болгарії – Адміністративно-процесуальний кодекс 2006 р., в Австрії, Латвії, Естонії – Закон про адміністративну процедуру тощо). Менш кодифікованим через низку історичних чинників є інститут оскарження у Франції. Французький юрист Ж. Марку зазначає, що у цій країні саме на рівні судової практики Державної ради було сформовано низку принципів оскарження, обов'язкових для всіх адміністративних органів (дотримання права на судовий захист, відсутність зворотної сили адміністративних актів, право на оскарження у вищій орган будь-якого рішення нижчого органу тощо) [13, с. 56–57]. На відміну від судового оскарження інститут адміністративного оскарження досить часто є некодифікованим, тобто таким, що закріплюється у численних нормативно-правових актах. Дана ситуація притаманна і Україні, де спеціальні процедури адміністративного оскарження є дуже поширеними. На наш погляд, подібний підхід є хибним, він не тільки не економічний з точки зору державного управління (адже багато органів державної влади витрачають фінансові і організаційні ресурси для створення власної системи розгляду скарг), а й неефективний у контексті захисту порушених прав, адже багато спеціальних процедур об'єктивно знижують доступність засобів адміністративного оскарження, особливо для пересічних громадян.

Оскарження в адміністративному праві класифікується також за предметом оскарження. Можна виокремити: оскарження рішень суб'єктів владних повноважень, оскарження їх дій та оскарження бездіяльності. У цьому контексті видається слушною думка Г. Ткач про те, що рішення, дії і бездіяльність охоплюються поняттям юридичного акта [14, с. 160]. Щодо рішень суб'єктів владних повноважень, то вони оформлюються у вигляді певних актів-документів нормативного і ненормативного характеру, оскарження яких у цьому випадку виступають підвидами даного виду оскарження. В українському законодавстві відсутні легальні визначення нормативних і індивідуально-правових актів, що становить серйозну проблему правозастосування. Видається доцільним закріпити ці терміни на рівні закону, наприклад, у Законі України «Про нормативно-правові акти», на необхідності прийняття якого неодноразово наголошувала українська наукова спільнота, або шляхом внесення відповідних змін до Кодексу адміністративного судочинства [15, с. 70; 16, с. 31].

Протиправні дії чи бездіяльність суб'єкта владних повноважень пов'язані з юридичними актами-діями, тобто мають місце у разі невчинення носієм публічної влади певних дій, які вимагаються від нього згідно із законом, або вчинення цих дій не на підставі закону і не у спосіб, передбачений останнім.

І, нарешті, останнім критерієм класифікації адміністративного оскарження є сфера застосування відповідних процедур. Ця класифікація є достатньо умовною з декількох причин. По-перше, у сфері судового оскарження їх виокремлення має суто наукознавчий характер, адже незалежно від сфери державного управління загальна процедура судового оскарження є уніфікованою. По-друге, стосовно адміністративного оскарження, як слушно зазначається у наукових джерелах, для наявності підстав класифікації адміністративного провадження на види за відомчою ознакою необхідно, аби у кожного відомства були певні особливості процедури адміністративного оскарження, які б були відмінні від процедури оскарження в інших галузях [9, с. 115]. Проте наявність суттєвих відмінностей між адміністративним оскарженням у різних царинах державного управління є доволі сумнівною, скоріше навпаки, можна констатувати, що схожість цих процедур підтверджує нагальну потребу в ухваленні єдиного акта, який би встановлював єдину процедуру адміністративного оскарження незалежно від відомчої належності суб'єкта владних повноважень. Одночасно з цим ми не можемо класифікувати оскарження за сферою застосування відповідно до відомств, у структурі яких запроваджено оскаржувальні процедури, оскільки така класифікація буде безмежною (кількість указаних органів є дуже значною) і беззмістовною, тобто такою, що не тягне за собою прирощення знань про певний предмет дослідження. З урахуванням цього в основу класифікації оскарження за сферою застосування має бути покладено не відомчий, а галузевий підхід.

Беручи до уваги викладене, за сферою застосування можна виокремити оскарження, що застосовуються у сфері державного управління економікою (промисловістю, будівництвом, агропромисловим комплексом, телекомунікаціями тощо), фінансами (митна, податкова, банківська та інші галузі), соціальною сферою (соціальний захист населення, освіта, наука, культура та ін.), адміністративно-політичною діяльністю (внутрішні і зовнішні справи, нотаріат, адвокатура, державна виконавча служба та ін.).

Висновки. Підсумовуючи викладене, зазначимо, що класифікація оскарження рішень, дій або бездіяльності суб'єктів владних повноважень можлива за декількома критеріями (за способом оскарження, суб'єктами оскарження і суб'єктами розгляду скарг, предметом оскарження, сферою оскарження, характером процедури оскарження, а також ступенем упорядкування нормативно-правових актів, які регулюють процедуру оскарження). Треба розуміти, що розроблення цих класифікацій є необхідною складовою створення

доктрини оскарження в українському адміністративному праві, що у свою чергу є обов'язковим елементом запровадження раціонального законодавчого врегулювання і становлення ефективної правозастосовної практики у розглядуваній сфері.

ЛІТЕРАТУРА

1. Купреев С. С. Административное право и защита прав и свобод человека и гражданина в современный период / С. С. Купреев // Административное право и процесс. – 2011. – № 9. – С. 16–18.
2. Масленников М. Я. Российский административный процесс: перспективы легитимации, централизации и систематизации / М. Я. Масленников. – М. : Изд-во СГУ, 2009. – 275 с.
3. Адміністративна юстиція України: проблеми теорії і практики. Настільна книга судді / за заг. ред. О. М. Пасенюка. – К. : Істина, 2007. – 608 с.
4. Старилов Ю. Н. Административная юстиция. Теория, история, перспективы / Ю. Н. Старилов. – М. : НОРМА, 2001. – 304 с.
5. Купреев С. С. О перспективах развития российского административного права / С. С. Купреев // Административное право и процесс. – 2011. – № 3. – С. 15–17.
6. Плахотнюк Н. Г. Правове регулювання процедури адміністративного оскарження в Україні: стан та перспективи удосконалення / Н. Г. Плахотнюк // Держава і право : Юрид. і політ. науки. – К. : Ін-т держави і права НАН України, 2002. – Вип. 16. – С. 260–267.
7. Тимощук В. П. Інститут адміністративного оскарження: проблеми та перспективи розвитку / В. П. Тимощук // Часопис Київ. ун-ту права. – 2008. – № 4. – С. 105–110.
8. Картузова І. До проблеми позову в адміністративному процесі / І. Картузова, А. Осадчий // Право України. – 2003. – № 7. – С. 80–84.
9. Грибок І. О. Стан правового регулювання адміністративного оскарження рішень, дій та бездіяльності органів виконавчої влади / І. О. Грибок // Бюл. М-ва юстиції України. – 2005. – № 4. – С. 113–121.
10. Кисіль Л. Є. Правове регулювання процедури адміністративного оскарження / Л. Є. Кисіль // Часопис Київ. ун-ту права. – 2008. – № 3. – С. 144–150.
11. Грибок І. О. Розвиток інституту адміністративного оскарження в умовах адміністративної реформи в Україні / І. О. Грибок // Держава і право : Юрид. і політ. науки. – К. : Ін-т держави і права НАН України, 2002. – Вип. 16. – С. 153–156.
12. Бабін І. І. Розподіл обов'язків доказування в позасудовій процедурі оскарження рішень податкових органів / І. І. Бабін // Наук. вісн. Чернівець. ун-ту : Правознавство. – 2009. – Вип. 518. – С. 102–108
13. Административные процедуры и контроль в свете европейского опыта / под. ред. Т. Я. Хабриевой. – М. : Статут, 2011. – 320 с.
14. Ткач Г. Предмет судового оскарження у справах, що виникають з адміністративних спорів / Г. Ткач // Вісн. Львів. ун-ту : Сер. юрид. – 2005. – Вип. 41. – С. 157–161.

15. Черкес В. До питання про сучасні проблеми оскарження правових актів управління / В. Черкес // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 10. – С. 69–72.
16. Євстігнєєв А. Оскарження актів органів держави та місцевого самоврядування за Кодексом адміністративного судочинства України / А. Євстігнєєв // Юрид. журн. – 2006. – № 2. – С. 31–33.

О ВИДАХ ОБЖАЛОВАНИЯ РЕШЕНИЙ, ДЕЙСТВИЙ И БЕЗДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ВЛАСТНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ В АДМИНИСТРАТИВНОМ ПРАВЕ

Луценко Д. В.

Рассмотрены основные классификации обжалования решений, действий и бездействий субъектов властных полномочий. На основе критического анализа моделей обжалования в праве Украины и других государств обжалование в административном праве классифицируется за способом обжалования, субъектами обжалования и субъектами рассмотрения жалоб, предметом обжалования, сферой обжалования, характером процедуры обжалования, а также степенью упорядоченности нормативно-правовых актов, которые регулируют процедуру обжалования.

***Ключевые слова**: субъект властных полномочий, административное обжалование, судебное обжалование, административные процедуры.*

ON THE KINDS OF APPEALING AGAINST DECISIONS,ACTIONS AND INACTIONS OF THE AUTHORITATIVE POWERS SUBJECTS IN ADMINISTRATIVE LAW

Luchenko D. V.

In the article the main classifications of appealing against decisions, actions and inaction of the authoritative powers subjects have been considered. On the basis of the critical analysis of the appeal models in the law of Ukraine and other states, appeal in administrative law is classified as to the method of appeal, subjects of appeal and subjects of appeals considering, subject of appeal, sphere of appeal, the character of the appeal procedure and also as to the degree of adjustment of the normative-legal acts , regulating the procedure of appeal.

***Keywords**: the authoritative powers subject, administrative appeal, court appeal, administrative procedures.*

УДК 346. 12: 629. 7

СУЧАСНИЙ СТАН ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛІТАКОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

***Ю. Г. Бронова**, здобувачка*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено питанням правового забезпечення функціонування літакобудівної галузі, проблемам удосконалення законодавства. Розглянуто низку нормативно-правових актів, окремі заходи державної підтримки галузі. Звернено увагу на необхідність прийняття нової Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України, оскільки дія аналогічної програми закінчилася у 2010 р. Проаналізовано питання правової доцільності об'єднання літакобудівних підприємств у формі концерну.

***Ключові слова**: літакобудування, спеціальний режим господарювання, державне програмування, господарсько-правові засоби, інноваційний проект, концерн.*

Актуальність проблеми. В Україні за роки незалежності було прийнято велику кількість нормативно-правових актів, покликаних регулювати господарську діяльність авіаційних підприємств. Водночас перед Україною стоїть завдання наближення законодавства України до вимог міжнародного правового простору, зокрема у сфері регулювання економічних відносин, що додатково актуалізує проблему вдосконалення законодавства в авіаційній сфері. Слід констатувати значне зростання уваги до авіаційного законодавства, стану врегульованості господарських відносин у цій сфері, висловлюються різні пропозиції щодо його вдосконалення. Необхідно також приділити увагу особливому завданню-виведенню авіаційних підприємств із фінансової кризи. Для цього потрібно всебічно аналізувати перспективи галузі – під кутом зору глобальної та регіональної конкурентоздатності української авіаційної промисловості. Не можна уникнути і констатації низки перешкод, що заважають Україні вийти на світовий рівень літакобудування і отримувати достойні прибутки. Так, за роки незалежності розвиток авіаційної галузі України гальмувався через відсутність достатньої для її нормального функціонування спеціальної правової бази як на рівні господарсько-правового забезпечення ефективного функціонування державного сектору економіки, так і на галузевому рівні, що вимагає певної систематизації законодавчого регулювання, з тим аби спростити застосування господарсько-правових засобів державного регулювання.

© Бронова Ю. Г., 2012

Сучасне законодавство України з питань правового регулювання авіаційної промисловості є досить суперечливим, внутрішньо неузгодженим, позбавленим системної єдності, правова база розвивається вкрай не рівномірно. Існують значні прогалини в законодавстві, прийняття менш важливих актів випереджає вихід більш важливих, тобто здійснюються безсистемно та без комплексного оцінювання їхнього впливу на галузь. За таких характеристик воно не може забезпечити повномасштабне регулювання відносин, що виникають у зв'язку з розробленням, створенням, розповсюдженням продукції. До таких перешкод слід віднести і безхазяйне ставлення з боку державного менеджменту до державних виробничих актів, в результаті чого окремі авіаційні підприємства сьогодні перебувають на межі банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що незважаючи на суспільно-економічну важливість даної теми, вона досліджена не достатньо, не отримала будь-якого ґрунтовного вивчення в юридичній літературі. На даний час не існує жодного комплексного монографічного дослідження, в якому б повною мірою було здійснено аналіз чинного законодавства України у сфері літакобудування, визначено його недоліки та запропоновані шляхи їх усунення. Дійсно, окремі напрями промислової політики, зокрема суднобудування, виробництва виробів з дорогоцінного каміння та дорогоцінних металів, в електроенергетичній галузі розглянуто в монографічних дослідженнях К. Письменної [1], К. Єфремової [2], О. Битяка [3], які можуть бути використані в методологічному контексті. Разом с тим утворилася прогалина в господарсько-правових дослідженнях, яку і необхідно заповнити.

Виклад основного матеріалу. У той же час законодавець усвідомлює стратегічну важливість літакобудування для долі національної економіки і тому не випадково, що згідно із Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» одними із стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на 2011–2021 роки є авіабудування [4]. Також у Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 р. до пріоритетних галузей та виробництв, які визначатимуть підвищення рівня наукоємності і технологічності машинобудування названо авіаційну техніку [5]. Крім того, згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2004 р. № 1734 «Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» [6], до таких віднесено низку літакобудівних підприємств, а саме: ВАТ «Мотор Січ» (м. Запоріжжя), Харківське державне авіаційне підприємство орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора, Казенне підприємство «Харківське конструкторське бюро з двигунобудування», Південний державний проектно-конструкторський науково-дослідний інститут авіаційної промисловості «ПівденДіпроНДІавіапром», (м. Харків), Державне підприємство «Авіаційний науково-технічний комплекс імені О. К. Антонова»,

Київський державний авіаційний завод «Авіант» ДАХК «Артем», Державне підприємство «Завод 410 ЦА», ВАТ «Український науково-дослідний інститут авіаційної технології».

Слід зазначити, що літакобудівна промисловість не може існувати без державної підтримки внаслідок своїх специфічних властивостей, таких як:

– необхідність створення і системної та постійної реалізації інноваційних проектів, що дозволяють підтримувати конкурентоздатність продукції на необхідному рівні;

– великі капіталовкладення, що мають відносно тривалий період повернення у вигляді прибутків, що зумовлено періодом будування літаків;

– залежність вартості робіт, що виконуються, від змін цін на електроенергію, кольорові метали, композитні матеріали тощо;

– вже існуюча позитивна практика державної підтримки літакобудівної промисловості зарубіжних країн, зокрема, надання прямих субсидій і пільгових режимів кредитування і оподаткування виробників та імпортерів посилює конкурентність на ринку.

Головний сенс підтримки літакобудівної промисловості полягає у тому, що державні гарантії кредитів і виплата субсидій дають змогу національним виробникам конкурувати з виробниками інших країн за рахунок штучно підтриманого низького рівня відсоткових ставок і, отже доступності фінансового ресурсу.

Найбільш вагомою для літакобудування є підтримка, яка надається в межах прийнятих державою програм розвитку літакобудування та наукових досліджень у відповідній сфері. Державне стимулювання має складатися, зокрема, з прогнозного та програмного забезпечення діяльності підприємств галузі. Ці програми можно поділити на види: загальні програми економічного розвитку, в яких законодавець визначає основні напрями економічної політики для всіх галузей економіки на певний період; галузеві програми, в яких визначено розвиток окремих галузей, зокрема літакобудування; підгалузеві програми, що приймаються з метою стимулювання найбільш перспективних видів виробництв у галузях літакобудівної промисловості.

На сьогодні державна підтримка літакобудівної промисловості здійснюється відповідно до положень Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості» [7]. Спочатку назва цього Закону звучала так: «Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні», але у січні 2010 р. назву було змінено. Також було змінено декілька статей цього Закону. Так, у початковому вигляді у ст. 2 був лише перелік підприємств, до яких застосовується цей Закон. В редакції нового Закону є чіткі критерії, яким мають відповідати підприємства літакобудівної промисловості:

– по-перше, цей Закон застосовується до юридичних осіб – резидентів України, які здійснюють діяльність у галузі літакобудівної промисловості, та

згідно із законом мають відповідні ліцензії, а також відповідні сертифікати на право розроблення або виробництва, або ремонту, або переобладнання, або модифікації, або технічного обслуговування авіаційної техніки та авіаційних двигунів;

– по-друге, підприємства мають відповідати хоча б двом з таких критеріїв:

а) здійснюють розроблення авіаційної техніки та авіаційних двигунів, виробництво авіаційної техніки та авіаційних двигунів, ремонт авіаційної техніки та авіаційних двигунів;

б) виконують державне або оборонне замовлення на розроблення авіаційної техніки та авіаційних двигунів, виробництво авіаційної техніки та авіаційних двигунів, ремонт авіаційної техніки та авіаційних двигунів;

в) забезпечують виконання Україною міжнародних зобов'язань з реалізації міжнародних контрактів з розроблення авіаційної техніки та авіаційних двигунів, постачання авіаційної техніки та авіаційних двигунів, виробництва авіаційної техніки та авіаційних двигунів, ремонту авіаційної техніки та авіаційних двигунів.

У ст. 3 також відбулися зміни. У первісному вигляді Закону було впроваджено для підприємств літакобудівної промисловості на період з 1 січня 2002 р. до 1 січня 2007 р. такі заходи державної підтримки: для підприємств (які зазначені у цьому Законі) суми авансових платежів та попередньої оплати за контрактами підприємств літакобудівної промисловості, отримані від замовників продукції (послуг), зараховуються на окремі рахунки цих підприємств та використовуються лише за цільовим призначенням відповідно до контрактних зобов'язань зазначених підприємств. Ці суми включаються до складу валових доходів таких підприємств з метою визначення прибутку, що підлягає оподаткуванню відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», у момент здавання продукції (послуг) замовнику, а витрати літакобудівних підприємств, здійснені ними в рахунок авансових платежів та попередньої оплати відповідно до їх цільового призначення, включаються до складу валових витрат з метою визначення прибутку, що підлягає оподаткуванню в податковому періоді, на який припадає дата збільшення валових доходів на суму зазначених платежів.

У ст. 3 нової версії Закону тимчасово, до 1 січня 2016 р., з метою створення належних умов для забезпечення виконання Україною зобов'язань, передбачених міжнародними договорами (угодами) України, до суб'єктів літакобудування, що підпадають під дію норм ст. 2 цього Закону, застосовуються особливості сплати ввізного мита щодо товарів за кодами Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності згідно з нормами п. «р» ст. 19 Закону України «Про Єдиний митний тариф» [8], особливості здійснення розрахунків в іноземній валюті згідно з нормами ст. 6 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» [9], а також особливості

сплати земельного податку, податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств, установлені відповідними податковими законами.

Слід зазначити, що законодавець у Законі України «Про розвиток літакобудівної промисловості» [7] розгорнуто та докладно визначає чіткі критерії для підприємств, які здійснюють діяльність у галузі літакобудівної промисловості, до яких застосовується цей Закон.

Також можна побачити, що ст. 3 законодавець доповнив додатковими заходами державної підтримки, такими як:

– застосовуються особливості сплати ввізного мита;
– особливості здійснення розрахунків в іноземній валюті;
– особливості сплати земельного податку;
– особливості сплати податку на додану вартість;
– особливості сплати податку на прибуток підприємств.

На жаль, майже всі засоби підтримки галузі законодавець застосовує у сфері оподаткування. Проте для того, аби бути успішним конкурентом на світовому ринку, названі заходи важливі, але їх не завжди достатньо. Державна підтримка мусить мати систематичний характер і першим кроком у законодавчих зусиллях має стати створення ефективного комплексного і повного нормативно-правового забезпечення галузі, комплексної програми.

Треба зауважити, що сьогодні виникла нагальна потреба у прийнятті нової Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України, оскільки дія аналогічної програми закінчилася у 2010 р.

Слід зазначити, що у ГК України закладено механізм реалізації державою економічної політики. Так, згідно з п. 1 ст. 9 ГК України [10] правове закріплення економічної політики здійснюється шляхом визначення засад внутрішньої та 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 та соціального розвитку, а також відповідних законодавчих актах. У подальшому економічна політика реалізується шляхом використання різноманітних господарсько-правових засобів і механізмів, основні серед яких перелічені в ст. 12 ГК України [11]. Тобто, законодавець закріпив системний принцип реалізації державної економічної політики, ключовими ланками якої є: перше – обрання стратегії і тактики її проведення; друге – здійснення планування і прогнозування; третє – визначення конкретних правових засобів і механізмів досягнення поставлених завдань. Іншими словами, економічна політика держави має проводитися відповідно до такої базової моделі, яка поєднує «інтереси – мету – завдання (функції) – засоби».

На нашу думку, в новій комплексній програмі Державного розвитку авіаційної промисловості України має бути охоплені такі блоки питань:

1) закріплення переліку необхідних першочергових заходів для проведення аналізу літакобудівної галузі, зокрема, комплексна оцінка (моніторинг)

науково-технологічного і технологічного потенціалу галузі; виділення найбільш актуальних і перспективних напрямів, здатних дати швидку віддачу від вкладення в їх розвиток коштів і ресурсів з обґрунтуванням конкретних переваг, що досягаються під час їх реалізації, з визначенням строків і можливих результатів; установлення можливих ризиків від реалізації запропонованих напрямів розвитку галузі; розроблення декількох варіантів розвитку галузі з виділення серед них базового з урахуванням світових тенденцій і позицій продукції галузі на світовому ринку;

2) затвердження комплексу правових засобів державного регулювання літакобудівної діяльності, інших видів господарської діяльності, пов'язаних з її здійсненням, зокрема, в частині реалізації інноваційних проектів авіаційної техніки, та технології її виробництва;

3) налагодження взаємодії підприємств авіабудівної галузі з банками, зокрема, в частині експортного кредитування під гарантії уряду, впровадження ефективного механізму їх здешевлення, а також кредитування власне виробничої діяльності літакобудівних підприємств.

У свій час на виконання Указу Президента України постановою Кабінету Міністрів України було затверджено Державну комплексну програму розвитку авіаційної промисловості України до 2010 р., стратегічною метою якої були реалізація державної політики щодо розвитку авіаційної промисловості України, концентрація фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого та наукового потенціалу галузі, координація діяльності органів влади, підприємств, установ і організацій для розв'язання найважливіших проблем галузі.

Як зазначається у Рішенні РНБО України «Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України на період до 2010 року та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування» [12] Рада національної безпеки і оборони України констатує, що в результаті невиконання у 2005–2007 рр. Кабінетом Міністрів України значної частини завдань, передбачених Указом Президента України від 27 травня 2005 р. № 85 «Про невідкладні заходи з розвитку авіабудівної галузі» [13], ситуація як навколо Державного авіабудівного концерну «Авіація України», так і в цілому в авіабудівній галузі держави продовжує погіршуватися. З огляду на зниження науково-технічного та технологічного потенціалу галузі, наростаюче науково-технологічне відставання України у цій сфері від розвинених держав, неефективність механізмів стимулювання інноваційної діяльності, низьку конкурентоспроможність продукції галузі посилюються загрози національним інтересам і безпеці держави. Кабінет Міністрів України не забезпечив належне виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України на період до 2010 р., насамперед реалізації її головного завдання – зростання виробництва та продажу української

авіаційної техніки. За 2002–2007 роки зазначену Державну програму профінансовано з Державного бюджету України лише на 19,8 %, окрему бюджетну програму щодо державної підтримки літакобудування через механізм здешевлення кредитів було введено лише з 2007 р. Це призвело до фактичного зупинення серійного виробництва літаків, відставання авіабудівної галузі від світового рівня в науково-дослідній, проектній та виробничій сферах, скорочення кількості висококваліфікованих фахівців у цій галузі.

РНБО України, зокрема, вважає, що дестабілізуючим чинником у галузі є неефективне управління об'єктами державної власності авіабудівної галузі з боку колишнього Міністерства промислової політики України. Утворений з метою об'єднання розробників і виробників авіаційної техніки в єдиний комплекс із централізованим управлінням Державний авіабудівний концерн «Авіація України» не має реальних важелів впливу на підприємства-учасників концерну, іноді зустрічає протидію з боку окремих учасників концерну щодо реалізації покладених на концерн завдань. Це призвело до низької ефективності використання бюджетних коштів та коштів, одержаних від виробничої, комерційної, торговельної та іншої господарської діяльності підприємствами-учасниками концерну, а також зриву виконання зовнішньоекономічних контрактів із виробництва та постачання до іноземних держав літаків, комплектуючих до них та іншого обладнання, що завдає шкоди авторитету України на міжнародних ринках авіаційної техніки [12].

З метою подолання кризового становища в авіаційному секторі України потрібно створювати сприятливі умови для вітчизняного суб'єкта господарювання, активізуючи світовий досвід інтегрування компаній авіаційної галузі в єдину систему. Перші спроби кардинально змінити систему авіапрому були зроблені у 2005 р. Було створено державну літакобудівну корпорацію «Національне об'єднання "Антонов"». Ця перша хвиля реформ виявилася невдалою, корпорація так і не виявила себе. Така форма інтеграції могла дати змогу залучати нових учасників у перспективні програми, причому не примусово, а на основі їхньої економічної зацікавленості.

Наступним кроком у переформуванні авіапрому стало створення у 2007 р. державного авіабудівного концерну «Авіація України». Концерн – структура більш жорстка з інтеграції та управлінської вертикалі, має значно більше повноважень щодо управління підприємствами, які входять до його складу. Створення концерну «Авіація України» фактично призвело до припинення серійного виробництва літаків. Через системні помилки та непрофесійність виконавців раціональна ідея інтеграції авіапідприємств дала цілком протилежний результат. Концерн створили механічним шляхом. Усупереч міжнародному досвіду і здоровому глузду разом з літакобудівними підприємствами в концерн включили приладо- і двигунобудівні конструкторські бюро та заводи. Далі у жовтні 2008 р., державний авіабудівний концерн «Авіація Укра-

їни» перейменовують у Державний авіабудівний концерн «Антонов». При створенні нового концерну не просто сталося кількісне скорочення числа підприємств, що входили до нього (з десяти до чотирьох), а й було здійснено якісну зміну складу об'єднання. Тепер концерн «Антонов» об'єднує тільки АНТК, серійні авіазаводи («Авіант» і ХДАВП) та 410-й авіаремонтний завод.

Багато питань, пов'язаних з літакобудівною діяльністю, вирішуються на підзаконному рівні. На цей час значний обсяг у законодавстві в цієї галузі припадає саме на підзаконні нормативно-правові акти. Зокрема, були прийняті Розпорядження Кабінету Міністрів України «Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 р.»[14], Розпорядження Президента України «Про програму розвитку авіаційної промисловості України» [15], постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо розвитку авіаційної промисловості» [16], розпорядження Президента України «Про додаткові заходи щодо розвитку авіаційної промисловості України» [17], «Про заходи щодо стимулювання розвитку літакобудування в Україні» [18], Указ Президента України «Про невідкладні заходи з розвитку авіабудівної галузі» [19].

Висновки. На сьогодні стан законодавчого регулювання літакобудівної діяльності важко назвати оптимальним. Воно потребує подальшого вдосконалення. Необхідним є прийняття також нової Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України, оскільки дія аналогічної програми закінчилася у 2010 р. Слід зазначити, що є необхідність у поглибленні впливу спеціального режиму господарювання на реалізацію інноваційних проектів у галузі, отриманні доступу до банківських кредитних ресурсів, зокрема в частині експортного кредитування, запровадженні ефективного механізму здешевлення таких ресурсів.

Залишається дискусійним питання з приводу форми об'єднання літакобудівних підприємств галузі саме в державний концерн. З одного боку така форма дозволяє провадити спільну економічну політику на ринках, а з другого – продукує суперечність інтересів окремих суб'єктів – державних підприємств. Тому питання правової форми концентрації капіталу в галузі залишається відкритим і дискутується в діапазоні від державної холдингової компанії до корпорації як виробничого об'єднання державних підприємств.

Окремим питанням, що підлягає термінового вирішення, є зміст та саме функціонування організаційно-правових відносин між об'єднанням (концерном) та Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. На нашу думку, в системі Кабінету Міністрів повинно бути створено окремий орган (міністерство), предметом відання якого має бути оборонно-промисловий комплекс, а краще ракето- та літакобудування. У цьому разі можно конструювати необхідний обсяг організаційно-господарських повноважень, що був би достатнім для забезпечення стимулювання розвитку галузі. В іншому випадку відповідний галузевий суб'єкт організаційно-господарської компетенції в державі фактично відсутній.

ЛІТЕРАТУРА

1. Письменна К. С. Господарсько-правове забезпечення стимулювання розвитку суднобудування та судноремонту / К. С. Письменна. – Х. : Фінн, 2009. – 184 с.
2. Єфремова К. В. Особливості правового регулювання господарської діяльності на ринку виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння : автореф. дис. … канд. юрид. наук. – Х., 2009. – 21 с.
3. Битяк О. Ю. Господарсько-правове забезпечення енергетичної політики держави та особливості окремих її напрямів / О. Ю. Битяк // Вісн. Акад. правов. наук України. – 2009. – № 2 (57). – 275 с.
4. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності: Закон України від от 08.09.2011 р., № 3715-VI // Офіц. вісн. України – 2011. – № 77. – С.14
5. Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року // Офіц. вісн. України. – 2008. – № 53. – Ст. 1781.
6. Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави // Офіц. вісн. України – 2005. – № 52. – Т. 1 – С. 274.
7. Про розвиток літакобудівної промисловості // Відом. Верхов. Ради України. – 2001. – № 50. – Ст. 261.
8. Про Єдиний митний тариф [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2097–12.
9. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z018500.html.
10. Господарський кодекс України // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 436-iv. – Ст. 9 п. 1.
11. Господарський кодекс України // Відом. Верхов. Ради України – 2003. – № 436-iv. – Ст. 12.
12. Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України на період до 2010 року та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування // Офіц. вісн. України. – 2008. – № 48. С. 19. – Ст. 1558.
13. Про невідкладні заходи з розвитку авіабудівної галузі // Офіц. вісн. України. – 2005. – № 22. – Ст. 1189.
14. Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 р. // Офіц. вісн. України. – 2009 . – № 1. – Ст. 19.
15. Про програму розвитку авіаційної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=-110%2F92-%F0%EF.
16. Про заходи щодо розвитку авіаційної промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/53–94-%EF.
17. Про додаткові заходи щодо розвитку авіаційної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15/94-%F0%EF.
18. Про заходи щодо стимулювання розвитку літакобудування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447/99-%D1%-80%D0%BF.
19. Про невідкладні заходи з розвитку авіабудівної галузі // Офіц. вісн. України. – 2005. – № 22. – Ст. 1189.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ САМОЛЕТОСТРОЕНИЯ В УКРАИНЕ

Бронова Ю. Г.

Посвящено вопросам правового обеспечения функционирования самолетостроительной отрасли, проблемам совершенствования законодательства. Обращено внимание на необходимость принятия новой государственной комплексной программы развития авиационной промышленности Украины, учитывая, что срок действия предыдущей истек в 2011 г. Проанализированы также вопросы правовой целесообразности объединения авиационных предприятий именно в форме концерна.

***Ключевые слова**: самолетостроение, специальный режим хозяйствования, государственное программирование, хозяйственно-правовой инновационный проект, концерн.*

THE CURRENT STATE OF ECONOMIC AND LEGAL SUPPORT AIRCRAFT DEVELOPMENT IN UKRAINE

Bronova Y. G.

Article is devoted to problems of development legislation in sphere aircraft industry. The auditor draws attention to the fact of absent state program development aircraft industry.

***Keywords**: aircraft, a special regime of management, public programming, economic –legal innovation project, the company.*

УДК 346.543

СУЧАСНИЙ СТАН ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДНОСИН КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ

***О. В. Гладка**, здобувачка*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто особливості застосування франчайзингу в Україні. Досліджено інвестиційний характер договору франчайзингу. Обґрунтовано необхідність

© Гладка О. В., 2012

заповнення в законодавстві України прогалин регулювання відносин комерційної концесії.

***Ключові слова**: комерційна концесія, франчайзинг, ліцензійний договір, інвестиційний договір, інноваційний продукт.*

Актуальність проблеми. Широке поширення франчайзингу та його активне використання у багатьох країнах світу зумовлюють необхідність його застосування з метою подолання інвестиційної кризи і створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва, що свідчить про актуальність розвитку в Україні цього способу здійснення бізнесу.

До останнього часу вітчизняне законодавство не містило нормативної регламентації відносин комерційної концесії. У даний час договір комерційної концесії відображено в ЦК України (глава 75) та ГК України (глава 36).

Унаслідок цього крім нового правового інституту, до вітчизняного законодавства було введено новий термін «комерційна концесія», що започаткувало дискусії стосовно співвідношення таких термінів, як «франчайзинг» і «комерційна концесія». Дискусія, крім суто наукового, набула також практичного характеру, оскільки найчастіше франшизодавцями в Україні виступають іноземні фірми країн, національне законодавство яких послуговується саме терміном «франчазинг».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням правового регулювання відносин комерційної концесії та вивчення їх специфіки були присвячені роботи таких науковців, як С. Сосна [3], О. Васильєва, І. Килимник [4], А. Цират [5] та ін. Але у більшості з названих робіт висвітлюється здебільшого економічний зміст відносин комерційної концесії або не враховуються положення ЦК України та ГК України, оскільки вони ґрунтуються на законодавчій базі, що втратила чинність. Тому проблематика в господарсько-правовому забезпеченні відносин комерційної концесії залишається надзвичайно актуальною і вимагає формування правових позицій для подальшого вдосконалення та поглиблення їх законодавчого регулювання.

Метою статті є з'ясування положень ГК України, виявлення особливостей комерційної концесії, вдосконалення правового регулювання відносин, що виникають за договором комерційної концесії. Окремим завданням є вивчення сутності франчайзингу як особливої форми господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Франчайзинг нині виступає однією з найпоширеніших форм інвестування, особливо іноземного. Важливою ознакою цих відносин є передавання комерційного досвіду та інших об'єктів прав інтелектуальної власності для використання у підприємницькій діяльності.

За своєю сутністю комерційна концесія найбільше відповідає франчайзингу, що набув поширення у світовій практиці господарювання з 70-х років XX ст. До речі, в проектах ЦК та ГК вживався саме термін «франчайзинг» і лише на заключній стадії прийняття його було замінено терміном «комер-

ційна концесія» (так і в ЦК Російської федерації), що не можна визнати вдалим у зв'язку з можливим ототожненням комерційної концесії з концесіями, що регулюються нормами ГК України.

Тим не менше, слід брати до уваги, що в законодавстві деяких країн поняття «франчайзинг» і «комерційна концесія» не є цілком тотожними. Якщо, наприклад, у Російській Федерації «комерційна концесія» також розглядається як еквівалент поняттю «франчайзинг», то в таких країнах, як Франція, Португалія, Бельгія та Швейцарія, договір комерційної концесії є одним із видів «виключних» або «дистриб'юторських» угод. За національним законодавством цих країн під договором комерційної концесії розуміється угода, за якою одна сторона закуповує в іншої сторони товари, виготовлені або придбані останньою, з метою їх перепродажу в межах певної території. Відповідно, навіть якщо при укладенні такої угоди разом із правом на реалізацію товару на певній території буде передано право на використання фірмового найменування виробника, може йтися лише про збутовий франчайзинг. Збутовий франчайзинг дійсно досить часто зустрічається в практиці (прикладом тут може бути *Yves Rocher*), проте існують також інші види франчайзинга: виробничий франчайзинг, що є передаванням прав на виробництво і збут під торговельною маркою фроншизодавця продукції з використанням запатентованої технології виробництва, матеріалів або похідного компонента продукції (наприклад, виробництво *Coca-Cola* чи *Pepsi*), а також франчайзинг у сфері обслуговування, тобто надання франшизоодержувачем послуг під фірмовим найменуванням або торговельною маркою франшизодавця (наприклад, *McDonald's*, *Два гуся*, *Піца Челентано*).

Отже, в законодавстві певних країн термін «комерційна концесія» може бути за своїм змістом вужчим за термін «франчайзинг». Цей факт необхідно враховувати при укладенні договорів із зарубіжними партнерами, якщо розглядається можливість вибору права, яке застосовуватиметься для регулювання цих відносин.

У ст. 1115 ЦК України договір комерційної концесії (франчайзингу) визначається як договір, відповідно до якого «...одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комлексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг» [2].

У ст. 366 ГК України наведено інше визначення договору комерційної концесії, що в основному за змістом не відрізняється від визначення в ЦК України. Принциповою відмінністю формулювання, наведеного в ГК, є вказівка щодо строку договору: «За договором комерційної концесії одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) на строк або без визначення строку право використання в підприємницькій діяльності користувача комплексу прав, належних правоволодільцеві ...» [1].

Якщо об'єднати ці два визначення, то можна зробити висновок про те, що відповідно до нового законодавства України договір комерційної концесії (франчайзинг) – це угода, за якою одна сторона (правоволоділець – франчайзер) зобов'язується надати іншій стороні (користувачеві – франчайзі) на строк або без зазначення строку за плату право використання в підприємницькій діяльності останньої належного правоволодільцеві комплексу виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності (торговельних марок, промислових зразків, винаходів, комерційних таємниць і под.), а користувач зобов'язується дотримуватись умов використання наданих йому прав.

Ураховуючи те, що франчайзингові договірні відносини часто утворюють досить складну мережу з великої кількості суб'єктів (наприклад, субфранчайзинг), відтак і предмет регулювання є досить комплексним і складним.

Згідно зі ст. 1117 ЦК України сторонами договору комерційної концесії можуть бути тільки суб'єкти підприємницької діяльності. Тому на підставі ст. 179 ГК України ці правовідносини слід відносити тільки до господарських, а договір комерційної концесії може бути тільки господарським договором.

Наслідком даного висновку є поширення на цей правочин ст. 180 ГК України про обов'язкові істотні умови господарського договору. Тому договір концесії повинен містити як мінімум три істотні умови: предмет, плату та строк дії, інакше він вважатиметься неукладеним. У предметі договору повинні чітко вказуватися передані права на використовування об'єктів інтелектуальної власності, комерційного досвіду та ділової репутації (гудвілу). Однак у нових кодексах при формулюванні предмета договору комерційної концесії (франчайзингу) упущено важливий для цього типу договорів об'єкт інтелектуальної власності – комерційне (фірмове) найменування франчайзера. Плата за договором може зумовлюватися у формі разового платежу (первинного внеску), періодичних платежів (як правило, щомісячні роялті за використання торгової марки, ноу-хау і сервісна плата за технічну та інформаційну підтримку, навчання та консалтинг) та інших платежів (платня за рекламу або за додаткові послуги франчайзера). Залежно від виду франчайзингу сторони можуть поєднувати різні форми платежів. А ось строк дії договору може визначатися як на певний, так і на невизначений строк, проте зазвичай він встановлюється у межах п'яти років.

Особливу складність визначає передавання прав на об'єкти промислової власності, що є одним з основних елементів договору. Саме на цьому сфокусовано увагу законодавця, якщо аналізувати відповідні статті ЦК та ГК.

Вивчення специфіки відносин комерційної концесії дозволяє зробити висновок про великі перспективи подальшого розвитку франчайзингу в Україні за умови сутнісного підвищення рівня його правової врегульованості.

З метою виявлення особливостей договору комерційної концесії доцільним буде порівняти його з ліцензійним договором, оскільки ліцензійні правовідносини є одним з основних елементів франчайзингових відносин [5].

За договором комерційної концесії користувачеві передаються права на використання об'єктів інтелектуальної власності, так само як і за ліцензійним договором. При значній зовнішній подібності договору комерційної концесії і ліцензійного договору більш докладний аналіз їх змісту і юридичної сутності дозволяє виявити такі принципові відмінності між ними.

Головна відмінність договору комерційної концесії від ліцензійного договору полягає у комплексності переданих прав. При цьому до комплексу таких прав обов'язково має бути включено право на використання фірмового найменування і охоронюваної комерційної інформації (тобто передається право на систему (схему, модель) здійснення підприємницької діяльності). За договором комерційної концесії, що опосередковує в Україні відносини франчайзингу, користувачеві надається право на використання комерційної інформації, яка охоплює всі аспекти комерційної діяльності.

У літературі висловлюється думка, відповідно до якої відмінність договору комерційної концесії та ліцензійного договору полягає у тому, що за договором комерційної концесії виключні права використовуються у процесі здійснення підприємницької діяльності. Здається, що цю ознаку можна розглядати лише як факультативну, тому що особа, яка одержала за ліцензійним договором право на використання зареєстрованого товарного знака, також має можливість використовувати його в підприємницькій діяльності. Спектр цілей, для досягнення яких укладається ліцензійний договір, може бути більш об'ємним, ніж за договором комерційної концесії.

Ліцензійний договір може мати як оплатний, так і безоплатний характер передавання прав, тоді як договір комерційної концесії завжди є оплатним.

Стороною в ліцензійному договорі може бути як юридична, так і фізична особа. Стороною в договорі комерційної концесії завжди виступає комерційна організація або фізична особа, що є підприємцем і правоволодільцем.

Подібність економічного змісту таких договорів не означає їхньої ідентичності з юридичної точки зору через особливі характеристики цих договорів.

Крім зазначених відмінностей договору комерційної концесії від ліцензійного, необхідно виділити ще одну, відповідно до якої договір комерційної концесії передбачає обов'язкове передавання користувачеві комплексу виключних прав, без яких пільгове підприємництво здійснюватися не зможе. При цьому комплекс виключних прав – це сукупність прав на результати інтелектуальної діяльності, засоби індивідуалізації, охоронювану комерційну інформацію.

Особливою відмінністю договору комерційної концесії від інших договірних конструкцій, у тому числі від ліцензійного договору, є те, що користувач має можливість використовувати в повному обсязі імідж правоволодільця і його систему здійснення підприємницької діяльності. Це свідчить про те, що розкриття змісту юридичної природи комерційної концесії (франчайзингу) за допомогою ліцензійного договору характеризується неможливістю адек-

ватного та повного висвітлення природи відносин, що виникають за договором франчайзингу [4].

Ще одною відмітною особливістю ліцензійних і франчайзингових договорів є умови про строк їх дії.

Стаття 1110 ЦК України обмежує строк дії ліцензійного договору строком дії виключного права на визначений договором об'єкт інтелектуальної власності. У межах строку дії виключного права сторони можуть встановлювати строк дії договору за взаємною згодою. Якщо в ліцензійному договорі сторони не закріплюють умову про строк дії договору, він обмежується строком дії.

Укладення договорів комерційної концесії останніми роками стає дедалі частішим. Це зумовлено вступом України до світового інтеграційного процесу, що є об'єктивним наслідком розвитку ринкових відносин. Одним із виявів світової інтеграції є міжнародна інвестиційна діяльність держав, у тому числі укладення франчайзингових договорів.

Оскільки метою укладення договору комерційної концесії є створення торговельної або виробничої мережі для розширення ринків збуту з боку правоволодільця, а також забезпечення більш продуктивного функціонування свого підприємства з метою отримання прибутку від власної діяльності з боку користувача, то можна констатувати, що договір комерційної концесії являє собою одну із форм іноземного інвестування, а мета укладення договору відображає виконання одного з принципів інвестування – принципу взаємовигідності інвестицій.

Особливістю предмета договору комерційної концесії є можливість використання належної правоволодільцю комерційної інформації (ноу-хау), його ділової репутації і комерційного досвіду, в тому числі у вигляді відповідної документації щодо організації і ведення підприємницької діяльності.

Для створення ефективної мережі специфічних франчайзингових підприємств у нашій країні, які вже довели доцільність власного існування у багатьох країнах світу, необхідно створити вітчизняну організацію франчайзингу, запозичивши передовий світовий досвід, головним завданням якої б було сприяння розвиткові середнього та малого бізнесу в Україні з метою подальшого розвитку франчайзингових відносин, одержання міжнародної підтримки та засвоєння зарубіжного досвіду.

Економічною передумовою розвитку франчайзингу є потреба в розширенні підприємницької діяльності з мінімальними матеріальними витратами з боку франчайзера. Представники малого бізнесу, створюючи підприємства на умовах франчайзингу на свої власні кошти і одержуючи за відповідну плату права на використання об'єктів інтелектуальної власності франчайзера, тим самим фінансують розширення бізнесу останнього в обмін на можливість брати участь у конкурентноздатному бізнесі під ім'ям франчайзера. У цьому полягає економічна сутність франчайзингу як особливої форми організації бізнесу.

Економічний зміст франчайзингових відносин дозволяє стверджувати про наявність у них інвестиційних елементів. У цьому значенні франчайзинг ре-

алізується за допомогою договору комерційної концесії (франчайзингу), який можна віднести до групи договорів, що мають інвестиційний характер. У деяких країнах, наприклад, у США, франчайзинг розглядається як інвестиційна діяльність на законодавчому рівні.

Договір комерційної концесії (франчайзингу) як правова форма опосередковує інвестиційні відносини між франчайзером-інвестором і франчайзі – реципієнтом інвестицій, сутністю яких є залучення в підприємницький оборот об'єктів інтелектуальної власності, у першу чергу засобів індивідуалізації франчайзера та його продукції, а саме фірмового найменування та/або торгових марок, а також його ноу-хау (комерційної таємниці) у вигляді конкурентоздатної системи організації певного виду підприємницької діяльності.

Проаналізувавши договір комерційної концесії (франчайзингу) з погляду інвестиційної діяльності, можна зробити висновок про те, що договір комерційної концесії (франчайзингу) має всі характерні ознаки інвестиційного договору, а саме:

– інвестор – франчайзер вкладає свої майнові права на фірмове (комерційне) найменування та/або торгову марку разом із конкурентноздатною системою організації і ведення певної підприємницької діяльності (комерційною таємницею), а також права на інші об'єкти інтелектуальної власності (в разі необхідності), за допомогою їхнього передавання за певну плату реципієнту – франчайзі на підставі договору комерційної концесії (франчайзингу) для їхнього використання останнім у підприємницькій діяльності, визначеній договором;

– отримані права на використання зазначених об'єктів на час дії договору комерційної концесії (франчайзингу) є частиною єдиного майнового комплексу франчайзі у вигляді нематеріальних активів;

– ринкова вартість прав на засоби індивідуалізації франчайзера визначається популярністю і позитивною діловою репутацією останнього;

– цінність і вартість комерційної таємниці визначаються її невідомістю третім особам, а також позитивними результатами експлуатації системи;

– договір комерційної концесії (франчайзингу) – це довгострокова угода, тому й інвестиції мають довгостроковий характер;

– позитивний економічний ефект від інвестування для франчайзі досягається за рахунок одержання ним прибутку від використання отриманих прав на об'єкти інтелектуальної власності франчайзера, доход франчайзера складають передбачені договором платежі (роялті), які виплачує франчайзі;

– позитивний соціальний ефект від інвестицій франчайзера полягає, по – перше, у поліпшенні обслуговування і постачання населення України якісними товарами (послугами); по-друге, у створенні нових робочих місць, що є внеском у розв'язання проблеми зайнятості населення. Крім цього, підприємства, створені франчайзі, є його власністю, і після припинення (на законних підставах) франчайзингового договору колишній франчайзі може продовжува-

ти підприємницьку діяльність, не використовуючи фірмового найменування і торгових марок франчайзера, але використовуючи придбані в процесі дії договору франчайзинга досвід і знання [6].

З усього наведеного можна констатувати, що договір комерційної концесії (франчайзингу) є інвестиційним і інноваційним договором.

Оскільки сучасний процес становлення і розвитку малого бізнесу відбувається в умовах різкого обмеження фінансових ресурсів державного та місцевих бюджетів, а також відсутності дієвої системи фінансування, кредитування і страхування підприємницької діяльності, то важливого значення набуває встановлення тісної взаємодії малого і великого підприємництва з метою розв'язання спільних проблем їх функціонування.

Такою формою фінансової підтримки з боку великих підприємств є франчайзингова система. Саме вона є тією формою організації бізнесу, виробленою світовою практикою, яка в комплексі з іншими ринковими структурами могла б стимулювати розвиток малого бізнесу в Україні.

Висновки. Постійний розвиток франчайзингу і його поширення в різні сфери ринку та підприємницької діяльності вимагає відповідної правової регламентації. Однак правове регулювання відносин комерційної концесії не відповідає стану розвитку франчайзингових відносин в Україні.

Якщо оцінювати українське законодавство про франчайзинг відповідно до світових стандартів, можна визначити, що воно знаходиться на примітивному рівні, що пояснюється практично відсутністю зацікавленості владних структур у розвитку цієї форми ведення бізнесу. Отже, уповільнені темпи росту франчайзингових відносин викликані проблемами, що, зокрема, мають отримати нормативно-правове визначення і серед них посилення правових механізмів охорони прав на інноваційний продукт в Україні. Законодавство в цій сфері вдосконалюється шляхом уніфікації понятійно-категоріального апарату, який використовується при здійсненні франчайзингових відносин. У цілому слід зазначити, що для докладної регламентації відносин комерційної концесії, визначення специфічних підвидових особливостей, закріплення різновидів комерційної концесії та істотних умов відповідних за змістом договорів необхідно розробити та прийняти спеціальний нормативно-правовий акт – закон «Про комерційну концесію (франчайзинг)».

У такому законі мають бути передбачені захисні механізми щодо захисту бізнес-репутації франчайзера, оскільки існують підвищені ризики витоку інформації, що становить комерційну таємницю. Крім того, особливу увагу слід приділити встановленню порядку вирішення спорів між сторонами та, якщо у відносинах є іноземний елемент – визначити законодавство країни, за яким вони вирішуватимуться. Разом з тим положення нормативно-правових актів не повинні обмежувати принцип свободи договору, але мають встановлювати межі здійснення господарських прав та обов'язків сторонами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 18, 19–20, 21–22. – Ст. 144.
2. Цивільний кодекс України // Відом. Верхов. Ради України.– 2003.– № 40–44. – Ст. 356.
3. Сосна С. А. Франчайзинг. Коммерческая концессия / С. А. Сосна, Е. Н. Васильева. – М. : ИКЦ «Академкнига», 2005. – 375 с.
4. Килимник І. І. Особливості правового регулювання договору комерційної концесії (франчайзингу) : монографія / І. І. Килимник – Х. : КП «Друкарня № 13», 2006. – 161 с.
5. Цират А. В. Франчайзинг и франчайзинговый договор : учеб.-практ. пособие / А. В. Цират. – К. : Истина, 2002. – 240 с.
6. Сидоров Я. О. Франчайзинг – нова договірна форма здійснення бізнесової діяльності в Україні / Я. О. Сидоров // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – № 3. – С. 34–36.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТНОШЕНИЙ КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ

Гладкая Е. В.

Рассмотрены особенности применения франчайзинга в Украине. Исследован инвестиционный характер договора франчайзинга. Обоснована необходимость устранения в законодательстве Украины пробелов регулирования отношений коммерческой концессии.

***Ключевые слова**: коммерческая концессия, франчайзинг, лицензионный договор, инвестиционный договор, инновационный продукт.*

THE CURRENT STATUS OF LEGAL PROVIDING OF COMMERCIAL CONCESSION

Gladka O. V.

In this article were researched the features of using franchising in Ukraine, researched the investment character of franchising contracts, is grounded the necessity of removing the gaps in Ukrainian legislation, that regulates the commercial concession.

***Keywords**:* commercial concession; franchise; license agreement; investment agreement; innovation product.

УДК 342.1

НОРМОТВОРЧІ КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВІ ПОЗИЦІЇ ЩОДО ПОВНОВАЖЕНЬ УРЯДУ УКРАЇНИ В ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

***Д. Д. Задихайло**, науковий співробітник*
НДІ державного будівництва та місцевого самоврядування НАПрН України

Зроблено спробу на підставі авторського визначення універсальних економічних функцій держави з'ясувати основний зміст компетенції Кабінету Міністрів України, що його запропоновано у вигляді проекту нової редакції ст. 116 Конституції України.

***Ключові слова**: економічні функції держави, конституційно-правовий статус Уряду України, повноваження Кабінету Міністрів України, економічна безпека, державне регулювання економічної діяльності, антикризові заходи Уряду.*

Актуальність проблеми. Як відомо, зміст конституційно-правових норм є визначальним для подальшого формування відповідних підсистем національного законодавства. Особливої актуальності ця теза набуває відносно публічно-правової сфери законодавчого регулювання, де діють вимоги ст. 19 Конституції України щодо законності. Отже, визначення конституційно-правового статусу органів державної влади має набути в нормах Основного Закону повноти викладення найсуттєвіших та визначальних функцій, завдань, повноважень, обов'язків, засобів, процедур тощо. У цьому сенсі зміст норм ст. 116 Конституції України є досить дискусійним в аспекті його відповідності вимогам сучасного економічного життя, врегулювання необхідних і достатніх сторін взаємодії Кабінету Міністрів України та суб'єктів господарювання, впливу Уряду на макроекономічні параметри функціонування національної економічної системи тощо.

Слід зазначити, що роль держави в економічній сфері не є питанням, стосовно якого існує суспільно узгоджена визначеність. Саме зараз, коли ділова та політична еліта країн Заходу перебуває під враженням від фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. та знаходиться в очікуванні нових фінансово-економічних випробувань у бюджетному та економічному механізмах європейського співтовариства, відбувається черговий розворот від рейганоміки та тетчеризму до відродження неокейнсіанських концепцій посилення ролі держави, а в сучасному контексті – ролі наддержавних інститутів публічного регулювання валютних, бюджетних та інших видів економічних відносин.

© Задихайло Д. Д., 2012

Звичайно, в першу чергу це стосується фінансових ринків, розбалансованість яких і слугувала спусковим гачком розгортання сучасної фінансово-економічної кризи. Цілком можливо, що в цьому напрямі відбуватиметься трансформація протягом десятиліть сформованих варіантів економічних моделей розвитку, що у широкому вжитку отримали назви американської, японської, шведської тощо. Слід зазначити, що за ступенем, обсягами, формами та засобами державного інтервенціоналізму ці моделі самі по собі суттєво різняться. Світовий досвід державного втручання в економічні процеси і особливо в умовах домінування вимог Світової організації торгівлі полягає у формуванні достатньо гнучких підходів щодо механізму державного регулювання. Адже в цілому слід ураховувати наявні і гіпотетичні обставини, стратегічні і тактичні завдання, а також можливість забезпечити ефективний державний менеджмент у кризових, надзвичайних умовах. (Дійсно, чи можна запрограмувати господарський механізм для функціонування в умовах Чорнобильської катастрофи або подій на АЕС у Фукусімі?) Саме тому слід виходити з того, що роль держави в економічних процесах має розглядатися не в контексті дотримання чистоти тих чи інших доктринальних уявлень, а в суто прагматичному плані. Таким чином, сучасна держава, особливо в період сутнісних глобалізаційних трансформацій, має базувати розбудову власного механізму впливу на економічні відносини на цілком різноманітних моделях успішного економічного розвитку комбінуючи з їх арсеналу адекватний параметрам національної економіки склад інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика конституційно-правового регулювання економічних відносин узагалі та компетенції Уряду України в економічній сфері зокрема не отримали належної уваги в правовій науці. Серед авторів, що комплексно або фрагментарно зачіпали ці питання, слід назвати українських дослідників, зокрема, Ю. Барабаш [1], І. Дахову [2], Д. Задихайла [3–5], В. Марченка [6], О. Скупинського [7] та ін. Разом з тим питання визначення кола економічних функцій держави і встановлення зв'язку між ними та конституційно-правовим закріпленням компетенції Кабінету Міністрів України уваги науковців не отримали.

Слід констатувати, що економічна модель розвитку виробництва товарів та послуг знаходиться здебільшого в частині застосування державою правових засобів державного регулювання, для викладення систематики яких у вигляді господарського механізму необхідно спочатку визначитись із базовим питанням – змістом економічних функцій держави. У той же час окреслення економічних функцій держави в свою чергу безпосередньо визначає цілі та зміст законодавчого регулювання її діяльності, базові правові підходи до структурування державного апарату, встановлення компетенцій його органів. Об'єктивно у фокус питання потрапляє саме визначення компетенції Кабінету Міністрів України на конституційно-правовому рівні, що і є ***метою*** цієї статті.

Виклад основного матеріалу. Саме для української держави, яка постійно знаходиться в умовно транзитному стані щодо визначення базових засад розподілу державної влади, форми державного правління, входження до міждержавних політичних, економічних та безпекових угруповань, чітке визначення встановлення економічних функцій відкриває коло можливостей для визначення низки залежних державно-правових питань. Разом з тим особливість сучасного етапу розвитку Української держави полягає в надзвичайно гострій альтернативності щодо збереження національного економічного, а отже, і політичного суверенітету. У цьому сенсі визначення кола економічних функцій держави дає змогу оптимізувати зміст та впливовість державної економічної політики, інтегративним результатом реалізації якої і має бути максимально можливе зміцнення національного економічного суверенітету (самостійності) в умовах глобалізації світової господарської системи. На процес визначення економічних функцій Української держави не може не впливати той факт, що національна економіка після краху Радянського Союзу одразу стала частиною глобальної економіки. В умовах руйнації планового соціалістичного господарського механізму, який тривалий час не був заміненний на скільки-небудь адекватний керований ринковий механізм, відбувся системно-структурний колапс, адже економіка України з частини єдиного народногосподарського комплексу СРСР перетворилася на фактично автономну, абсолютно дисгармонійну частину світової економіки, що функціонувала і функціонує на абсолютно інших системно-структурних засадах. Тільки це одне поставило національну економіку, а отже, і державний суверенітет на межу існування. У подальшому відсутність не тільки цілісної суспільно узгодженої моделі організації економічного життя країни, що дозволила б підтримувати конкурентоздатний рівень економічного розвитку в масштабі світової економіки, а й узагалі відсутність політично узгоджених поглядів щодо організації національної економіки призвели до захоплення основних виробничих активів, особливо в тих видах виробництв, де найбільш виразно сконцентрувалися конкурентні переваги, найбільш організованими групами впливу. Такими виявилися частково менеджмент потужних радянських державних підприємств, що, можливо, стало найкращим варіантом, частково партійна комуністична еліта, що в терміновому порядку «евакуювалася» в систему виробництва і торгівлі, частково новий «демократичний» державний менеджмент і значною мірою організовані кримінальні угруповання. Таким чином, слід констатувати цілком стихійний характер формування і структури власності, і структури виробничої економічної діяльності в національній економіці, що сформувалась у 90-х роках у процесі приватизації. Результатом стало формування економіки олігархічного типу, що базується на декількох видах промислового виробництва та аграрному секторі, які являють собою виробництва низьких технологічних укладів. При цьому 60 % ВВП України виробляється за рахунок реалізації продукції на експорт.

У цьому контексті необхідно підкреслити, що власне трансформаційні завдання, коли інституційно запроваджуються універсальні інститути ринкової економіки як такої, а саме: приватна власність, економічна конкуренція, вільне ціноутворення, ринок капіталів, свобода підприємництва, свобода створення суб'єктів господарювання та свобода зовнішньоекономічної діяльності тощо здійснені формально і часто-густо спотворено, а разом з тим глибинні суспільно-економічні наслідки, зокрема: створення стабільної диверсифікованої за розподілом капіталу та високотехнологічних видів виробництв з потужним великим бізнесом і не менш потужним та інноваційним дрібним підприємництвом з потужним державним сектором, який може і повинен бути ефективним в окремих сегментах економіки, відверто не прогнозувалися, не планувалися на вищому рівні політичного керівництва.

Таким чином, треба зазначити, що, з'ясовуючи перелік економічних функцій держави Україна, слід констатувати, що за двадцять років її незалежності трансформаційні завдання не виконані в повному обсязі і досі залишаються завданнями порядку денного, які накопичуються і мають бути вирішені *post factum*, а тому потребують урахування при визначенні сучасних економічних функцій держави Україна.

Безперечним видається підхід, згідно з яким названі трансформаційні завдання, функції держави передбачають її роль, далеку від горезвісного «нічного сторожа» за умови, звичайно, додержання відкритих політичних дискусій та демократичних процедур узгодження суспільних інтересів в ухваленні державно-правових рішень.

У цілому важливо зазначити, що на визначення функцій держави в економічній сфері активно впливають чинники як сутнісного характеру, що випливають із самого змісту функціонування ринкового механізму як такого, так і такі, що випливають із умовно зовнішніх базових і тривалих обставин функціонування національної економіки. Так, до внутрішніх чинників слід віднести, по-перше, названу потребу завершення трансформації національної економіки в ефективно функціонуючий, сучасний за структурою власності та структурою виробництва сталий суспільно сприйнятий економічний організм. По-друге, до внутрішніх чинників, безперечно, треба включити підтримку функціонування ринкової економіки у визначених параметрах економічної конкуренції, захисту прав споживачів, стабільності фінансових і зокрема валютних ринків тощо. Цей чинник має універсальне значення. До умовно «зовнішніх» чинників функціонування будь-якої сучасної економіки слід віднести, по-перше, процес поглиблення глобалізації та відкритості національних економік глобальним експортно-імпортним, інвестиційним, міграційним процесам, що супроводжуються підвищенням залежності національних економік від загального стану світової господарської системи як на глобальному, так і регіональному рівні.

По-друге, до таких «зовнішніх» чинників необхідно включити загальну потужну системну тенденцію зростання цін на енергоносії, сировину, продовольство, питну воду, що зумовлено різким збільшенням споживання цих ресурсів у першу чергу в Китаї та Індії. Це фактично призводить до виникнення відповідних енергетичних, сировинних та продовольчих криз. За таких умов виникають системні та перманентні загрози національній енергетичній, продовольчій безпеці, що є потужним чинником, який випливає на сучасний розподіл функцій держави.

По-третє, безперечною є сучасна вимога подальшої екологізації виробництв та споживання, що частково продукується енергетичними та сировинними дефіцитами, а значною мірою – настанням різноманітних екологічних проблем. Уникати екологічного імперативу сьогодні не може жодна більшменш розвинена економіка.

По-четверте, необхідно констатувати подальше загострення економічної конкуренції світового масштабу, рушійною силою якої виступають сучасні транснаціональні корпорації (ТНК). Адже вони, враховуючи ступінь концентрації капіталу, створення науково-інноваційних сегментів у своїх межах, маючи можливість суттєво знизити собівартості продукції за рахунок використання місцевих конкурентних переваг у процесі функціонування глобальних виробничих ланцюгів та серійності виробництва, надзвичайно загострюють конкуренцію і витісняють слабкі економіки на периферію світових суспільних процесів. Отже, виникає питання щодо організації інноваційного забезпечення ключових галузей національних економік у разі, якщо вони не мають національних ТНК глобального рівня тощо.

Чітке визначення економічних функцій сучасної Української держави є принциповим для формування необхідної структури органів державної виконавчої влади і, зокрема, порядку взаємодії між ними. Це важливо для вирішення питань оптимізації системи, кількості і компетенції органів держави. На жаль, підручники з теорії держави та права у своїй більшості не містять узгодженої, консолідованої позиції. Головним їх недоліком у цьому сенсі є відсутність системного, ієрархічного підходу до викладення економічних функцій держави з позицій усвідомлення необхідності забезпечення цілісного механізму їх реалізації, хоча, як правило, серед названих функцій вказуються цілком резонні позиції.

По-перше, слід визначитися з тим, або економічна функція держави є чимось єдиним, інтегративним явищем, або слід казати про певну систему функцій держави у сфері економіки. Видається, що в цьому питанні необхідно дійти певної узгодженості, домовленості серед дослідників, адже цілком можливо стверджувати, що є певна генеральна економічна функція держави – забезпечення гармонійного розвитку економічних відносин національної економіки на рівні, що дозволив би ефективно розв'язувати соціальні про-

блеми життєдіяльності суспільства. У цьому випадку слід назвати певну кількість залежних і взаємопов'язаних функцій держави в економічній сфері, так би мовити, «другого порядку». У свою чергу економічні функції такого «другого порядку» передбачали б низку притаманних їм засобів та режимів реалізації.

З другого боку, цілком можливо узгодити, що у держави у сфері економіки є певні відносно самостійні функції, реалізація яких сукупно забезпечує суспільно необхідний рівень, якість та динаміку функціонування економічних відносин. Відповідно на другому рівні аналізованого системного явища – впливу держави на економіку – опиняться засоби та режими реалізації таких функцій. Таким чином, через узгодженість між теоретиками права та держави можна було б зняти хоча б цей аспект розбіжностей, що дозволив би, зокрема, не змішувати функції та засоби їх реалізації, що досить часто трапляється. Проте їх чіткість розмежування має достатньо суттєве значення для законодавчої політики, а також для конструювання системи органів держави в економічній сфері, яка є об'єктом державного управління (регулювання).

Звичайно, слід розрізняти економічні функції держави як такої та економічні функції Кабінету Міністрів України, що згідно зі ст. 113 Конституції України є тільки вищим органом у системі органів виконавчої влади. Отже, необхідно наголосити на тому, що, по-перше, виходячи зі змісту ст. 6 Конституції України, а саме з того, що державна влада в Україні здійснюється на засадах її поділу на законодавчу, виконавчу та судову, загальні функції держави як такої мають диференціюватися відповідно до наведеного функціонального поділу державної влади.

Отже, слід припустити: кожна гілка державної влади має власне функціональне наповнення, що і визначає спрямованість, сутність і зміст її ролі в державі та суспільстві. По-друге, треба зауважити, що відповідно до змісту ст. 113 Конституції України Кабінет Міністрів України та органи державної виконавчої влади, що йому підпорядковані, не тотожні обсягу поняття державна виконавча влада. Адже до системи органів державної виконавчої влади, зокрема в економічній сфері, безпосередньо належать також Національний банк України, Фонд державного майна України, Національна рада з питань телебачення та радіомовлення, Антимонопольний комітет України. Таким чином, функції Кабінету Міністрів України мають визначатися, так би мовити, за винятком функціонального навантаження названих органів держави з огляду на формальне розмежування підпорядкованості між ними та Урядом. Однак, як уявляється, враховуючи надзвичайно важливі властивості та місце, зокрема, Національного банку України та Антимонопольного комітету України в системі державного регулювання економічних процесів, що потребують комплексного синергетичного підходу, а простіше – тісної взаємодії між органами всієї системи державної виконавчої влади, таке розмежування є і

теоретично, і практично шкідливим. На нашу думку, функції Кабінету Міністрів України в економічній сфері мають розглядатися, по-перше, в самостійному (автономному) форматі; по-друге – як спільні, щонайменше у взаємодії із НБУ та АМКУ. (Слід погодитися з тим, що спеціальний правовий статус НБУ та АМКУ, позначений через конституційну процедуру призначення на керівні посади цих органів держави, пояснюється здебільшого систематикою відносин розподілу влади, в тому числі необхідністю створення балансу стримувань та противаг за участю Президента України як глави держави. Дійсно, і Національний Банк України як ключовий регулятор на ринку фінансових послуг, включаючи його основну функцію згідно зі ст. 100 Конституції України – забезпечувати стабільність грошової одиниці, і Антимонопольний комітет України та його роль у додержанні суб'єктами господарювання правил добросовісної конкуренції на ринках є надзвичайно ефективними і впливовими інструментами державного регулювання. Їх використання в тимчасових або корпоративних інтересах може створити небезпечні структурні дисбаланси для всієї економіки. Тому існуючий порядок «автономізації» від Кабінету Міністрів України, зокрема, цих органів державної виконавчої влади з політичних міркувань, слід визнати виправданим. Однак це не заперечує того, що в загальнонаціональних інтересах функції Кабінету Міністрів України в економічній сфері потребують скоординованої з ними, спільно спрямованої реалізації

Висновки. Саме тому в контексті майбутньої конституційної реформи в Україні вважаємо за доцільне в тезовому порядку запропонувати власний варіант нормативного викладення повноважень Кабінету Міністрів України в економічній сфері.

Основним функціональним завданням Кабінету Міністрів України в економічній сфері є проведення такої економічної політики, що забезпечує:

– національну економічну безпеку;

– стабільність правового господарського порядку;

– сталий розвиток національної економіки на основі якісного підвищення рівня її конкурентоспроможності, інноваційності та екологізації;

– відновлення економічного розвитку шляхом застосування у разі необхідності антикризових заходів, спрямованих на підвищення резистентності суб'єктів господарювання та інститутів функціонування економічної системи.

Основним обов'язком Кабінету Міністрів України в напрямі забезпечення національної економічної безпеки на поточний та перспективний період є подолання або мінімізація всіх видів внутрішніх та зовнішніх загроз стабільності функціонування національної економічної системи.

Для цього Кабінет Міністрів України на підставі результатів моніторингу та прогнозування таких загроз шляхом реалізації власних повноважень забезпечує:

– стабільність механізму керованості суспільно-економічними процесами з боку держави;

– активізацію чинників економічного потенціалу, що визначають необхідний рівень резистентності національної економіки;

– функціональний стан матеріально-технічної та інституційної інфраструктур національної економічної системи;

– диверсифікацію внутрішніх та зовнішніх джерел залучення чинників суспільного виробництва;

– організацію імпортозаміщення або виробництва альтернативних товарів та послуг критичного імпорту;

– створення достатніх державних резервів необхідної продукції.

Основним обов'язком Кабінету Міністрів України в напрямі забезпечення стабільності правового господарського порядку є справляння впливу на економічні відносини з метою підтримки основних макроекономічних пропорцій стабільного функціонування національної економічної системи.

Для цього Кабінет Міністрів України, в тому числі спільно з іншими органами державної виконавчої влади, що йому не підпорядковані, здійснює державне регулювання економічних відносин, забезпечуючи при цьому свободу підприємницької діяльності, гармонізацію законних інтересів суб'єктів господарювання, споживачів, держави та територіальних громад, добросовісну економічну конкуренцію і протидію виявам тіньової економіки.

Кабінет Міністрів України зобов'язаний використовувати своє право законодавчої ініціативи та власні нормотворчі повноваження для формування і підтримки стабільного та цілісного правового забезпечення функціонування національної економічної системи.

Основними обов'язками Кабінету Міністрів України в напрямі забезпечення сталого економічного розвитку суспільства є:

– формування відповідних прогнозів і здійснення програмування змісту та темпів такого розвитку;

– реалізація таких програм шляхом стимулюючого впливу на економічні відносини у формі державної підтримки, регуляторних заходів, державно-приватного партнерства, запровадження механізмів саморегуляції;

– забезпечення введення відповідних спеціальних правових режимів господарювання.

Результати такого впливу визначаються системою міжнародноприйнятих показників економічного розвитку і слугують критерієм оцінювання ефективності діяльності Уряду.

Основними пріоритетами сталого економічного розвитку є спрямованість на зростання конкурентоздатності національних товарів і послуг на внутрішньому та зовнішніх ринках, його інноваційний характер, а також екологізація всіх складових національної економічної системи.

Для забезпечення світового рівня конкурентоздатності національної економіки, товарів та послуг, що виробляються і надаються, Кабінет Міністрів України зобов'язаний сформувати та реалізувати структурно-галузеву, конкурентну та регуляторну політику держави щодо національного товаровиробника шляхом створення відповідних правових режимів господарювання, спрямованих на:

– зниження виробничих витрат;

– мінімізацію адміністративного навантаження;

– систематичне інноваційне оновлення основних виробничих фондів;

– здійснення державної підтримки вітчизняних експортерів;

– сприяння формуванню ефективної структури національної економіки.

Показники рівня конкурентоздатності національної економіки слугують інтегративною оцінкою ефективності економічної політики та діяльності Кабінету Міністрів України.

У сфері забезпечення інноваційного характеру економічного розвитку Кабінет Міністрів України зобов'язаний сформувати і реалізувати інноваційну політику держави шляхом:

– державної підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності в стратегічних секторах національної економіки;

– створення та підтримки функціонування національної інноваційної системи, ринку технологій;

– залучення іноземних інвестицій в інноваційній формі.

Ефективність функціонування державної інноваційної системи у сфері оборонно-промислового комплексу, а також створення кола критичних технологій для забезпечення національної інноваційної безпеки фінансового та організаційно покладаються на Кабінет Міністрів України.

У сфері забезпечення процесу екологізації суспільного виробництва Кабінет Міністрів України зобов'язаний сформувати та реалізувати еколого-економічну політику держави шляхом:

– контролю за використанням природних ресурсів – об'єктів права власності Українського народу;

– державної підтримки реалізації заходів щодо ресурсозбереження і використання альтернативних джерел енергії та сировини;

– контролю за безпечністю для здоров'я громадян і навколишнього середовища товарів та послуг;

– забезпечення мінімізації або уникнення забруднення навколишнього середовища від виробничої діяльності.

Основним обов'язком Кабінету Міністрів України в напрямі протидії кризовим деструктивним впливам на національну економіку є здійснення комплексу ефективних антикризових заходів, спрямованих на мінімізацію шкідливих наслідків кризи та відновлення спроможності економічної системи до сталого розвитку.

Для цього Кабінет Міністрів України зобов'язаний розробити та прийняти державну програму антикризових заходів, яка має бути реалізованою в межах загального правового режиму господарювання, а в особливо складних випадках – спеціальних, надзвичайних правових режимів.

Засоби і порядок застосування таких режимів мають бути визначені державною антикризовою програмою та передбачені Конституцією та спеціальними законами України.

Неефективність державної програми антикризових заходів або неспроможність Уряду її реалізувати є підставою прийняття Верховною Радою України резолюції недовіри Кабінету Міністрів України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Барабаш Ю. Г. Державно-правові конфлікти в теорії та практиці конституційного права : монографія / Ю. Г. Барабаш. – Х. : Право, 2008. – С. 107–123.
2. Дахова І. І. Конституційно-правовий статус Уряду в зарубіжних країнах : монографія / І. І. Дахова. – Х. : Фінн, 2008. – 200 с.
3. Задихайло Д. В. Правовий господарський порядок в Україні: десятирічний досвід конституційно-правового забезпечення / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук України. – 2006. – № 3 (46). – С. 143–153.
4. Задихайло Д. В. Конституційний економічний порядок: проблема систематизації нормативно-правового забезпечення / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук України. – 2006. – № 4 (47). – С. 127–137.
5. Задихайло Д. В. Реформування конституційних засад господарювання: питання конституційної доктрини / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук України. – 2007. – № 2 (49). – С. 51–61.
6. Марченко В. В. Конституційно-правовий статус Уряду в країнах ЄС (на прикладі Франції, Федеративної Республіки Німеччини, Іспанії) : монографія / В. В. Марченко. – К. : Алерта, 2010. – 216 с.
7. Скупінський О. В. Конституційно-правові засади економічної системи України : автореф. дис. … канд. юрид. наук / О. В. Скупинський. – Х., 2011.

НОРМОТВОРЧЕСКИЕ КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ПОЗИЦИИ В ОТНОШЕНИИ ПОЛНОМОЧИЙ ПРАВИТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

Задыхайло Д. Д.

Предпринята попытка на основе авторского определения круга экономических функций государства установить основное содержание компетенции Кабинета Министров Украины в предложенном варианте проекта новой редакции ст. 116 Конституции Украины.

***Ключевые слова**: экономические функции государства, конституционно-правовой статус Правительства Украины, полномочия Кабинета Министров Украины, экономическая безопасность, государственное регулирование экономической деятельности, антикризисные меры Правительства.*

CONSTITUTIONAL AND LAW-CREATING POSITIONS OF THE GOVERNMENTAL AUTHORITIES IN ECONOMICAL SPHERE

Zadykhaylo D. D.

In this article was made attempt, based on author's definition of sphere of economic functions of state, to define the basic competence of Government of Ukraine in a new project of article 116 of Constitution of Ukraine.

***Keywords**: economical functions of state; plenary powers of Government; economical safety; state regulation of economic activities; anticrisis measures of Government.*

УДК 346:796–799

ПРЕДМЕТ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ВІДНОСИН ФІЗКУЛЬТУРИ ТА СПОРТУ

***Л. І. Заїченко**, здобувач*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено питанням аналізу змісту законодавчого забезпечення відносин у сфері фізкультури та спорту. Особливим питанням є з'ясування правової природи спортивної діяльності в її співвідношенні із господарською діяльністю. Звернено увагу на те, що сьогодні правове регулювання фізкультурно-оздоровчої діяльності в Україні не має визначеної галузевої належності.

***Ключові слова**: фізична культура, спортивна діяльність, спортивний клуб, суб'єкти господарювання, професійна спортивна діяльність.*

Актуальність проблеми. На даному етапі суспільного розвитку питання підтримки фізично здорового суспільства є дуже актуальним. Жодну сферу життя країни неможливо уявити без наявності фізично розвинених людей:

© Заїченко Л. І., 2012

військова служба, служба в органах внутрішніх справ, фізичний стан студентів та учнів тощо. У той же час у державній програмі розвитку фізичної культури та спорту (від 15 листопада 2006 р. № 1594) констатується, що в Україні склалася критична ситуація у сфері фізичної культури та спорту. Лише 13 % населення залучено до занять фізичною культурою та спортом. Ситуація, що склалася у цій сфері, зумовлена певною мірою аморфністю державної політики, невідповідністю нормативно-правової бази сучасним вимогам.

Таким чином, незважаючи на важливість названих суспільних відносин та розвитку спортивної діяльності, правове регулювання в цій сфері можна визнати дисфункціональним. Адже текст Закону України від 24 грудня 1994 р. «Про фізичну культуру і спорт» містить переважно декларативні норми, не забезпечені реальними механізмами правового регулювання. Слід зазначити хоча б широке коло відносин, що стосуються професійного спорту, організації змагань з футболу, боксу, тенісу та ін. Комерційний аспект цих видів спортивної активності є очевидним, але законодавче регулювання в цій частині представлено суцільною прогалиною. Недивно, що криміналізація цих сфер суспільного життя є досить поширеною. Отже, актуалізується завдання визначити господарську некомерційну і особливо господарську комерційну складову в систематиці спортивних відносин та забезпечити їх адекватним законодавчим регулюванням. Адже, як зазначає О. Вінник, підприємництво здійснюється на власний ризик і під власну відповідальність підприємця, який навіть може бути визнаний банкрутом у разі негативних фінансових результатів своєї діяльності, а некомерційна господарська діяльність здійснюється суб'єктами господарювання державного або комунального сектору економіки у галузях, в яких забороняється підприємництво [1]. Слід зазначити, що сфера професійного спорту функціонує саме на таких засадах. Тому легалізація, чітке правове врегулювання відносин професійного спорту відповідають законним інтересам усіх учасників спортивних відносин. У дійсності сьогодні часто стає так, що спортивна діяльність у цій сфері є завуальованою (тіньовою).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначені питання залишаються поки що недостатньо розкритими, незважаючи на їх актуальність. Так, фактично не існує сучасних монографічних досліджень у сфері відносин фізкультури та спорту, здійснених з господарсько-правових позицій.

Метою статті є встановлення низки першочергових завдань законодавчої політики у сфері регулювання відносин фізичної культури та спорту.

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, технічну, інтелектуальну ті іншу підготовку шляхом змагальної діяльності.

У ст. 4 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» йдеться про активне впровадження державної політики у сфері фізичної культури та спорту [2].

У цьому контексті слід зазначити, по-перше, що фізична культура та спорт і відповідні суспільні відносини є об'єктом політики держави, що ставить їх суспільно-політичне значення на рівень об'єктів законодавчого регулювання. Відтак, 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 мають бути визначені систематика та класифікація відносин у сфері фізичної культури та спорту за їх природою, змістом, спрямованістю, а на підставі цього розбудовано відповідно склади правовідносин, виключаючи їх суб'єктів, об'єкти, юридичні факти тощо.

По-друге, безперечно має набути реального, а не декларативного значення власне формалізація змісту такої державної політики через відповідні ґрунтовно опрацьовані державні програми розвитку відносин з фізичної культури та спорту.

Аналізуючи зміст державної програми розвитку фізичної культури та спорту, можна встановити багато проблем, що існують у матеріально-технічній базі, а також недостатність бюджетного фінансування, адже з державного бюджету виділяється у середньому 0,5 %, що стає причиною складної ситуації у сфері фізичної культури та спорту [3]. У державній програмі визначені мета і завдання у цій сфері, але відсутня низка конкретних пропозицій щодо вдосконалення чинного законодавства з вказівкою на графік здійснення таких законодавчих новел. І лише у 67 пункті з вказаних 105 йдеться про нормативно-правове забезпечення. Саме тут активізується питання про розроблення нормативно-правових актів з питань удосконалення механізму залучення спонсорських коштів та інвестицій у розвиток фізичної культури та спорту, вдосконалення порядку ліцензування фізкультурно-оздоровчої та спортивної діяльності, визначення порядку акредитації дитячо-юнацьких спортивних шкіл, порядку ведення реєстру визнаних в Україні видів спорту, ведення реєстру спортивних рекордів з визнаних в Україні видів спорту. Слід констатувати, що на даний момент нової редакції Закону України «Про фізичну культуру і спорт» не розроблено і не внесено як законодавчу пропозицію.

Суб'єктами сфери фізичної культури та спорту згідно з розділом II Закону України «Про фізичну культуру і спорт» визначено: спортивні клуби (ст. 9), дитячо-юнацькі спортивні школи (ст. 10), спеціалізовані навчальні заклади спортивного профілю (ст. 11), школи вищої спортивної майстерності (ст. 12), центри олімпійської підготовки (ст. 13), центри студентського спорту вищих навчальних закладів (ст. 14), фізкультурно-оздоровчі заклади (ст. 15), центри фізичного здоров'я населення (ст. 16), центри фізичної культури і спорту інвалідів (ст. 17), колективи фізичної культури (ст. 18), фізкультурно-спортивні товариства (ст. 19), спортивні федерації (ст. 20), громадські організації фізкультурно-спортивної спрямованості учнів та студентів (ст. 21), громадські орга-

нізації фізкультурно-спортивної спрямованості ветеранів фізичної культури і спорту (ст. 22), Національний олімпійський комітет України (ст. 23), суб'єкти параолімпійського і дефлімпійського руху в Україні (ст. 24), спортивний комітет України (ст. 25). Відповідно до ст. 21 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» виділяються громадські організації фізкультурно-спортивної спрямованості учнів та студентів, основним завданням яких є: залучення учнів та студентів у позанавчальний час до фізкультурно-оздоровчої і спортивної діяльності у загальноосвітніх, професійно-технічних, вищих навчальних закладах; організація і проведення спортивних змагань серед учнів та студентів; забезпечення участі учнів та студентів у відповідних міжнародних спортивних змаганнях. Громадські організації фізкультурно-спортивної спрямованості учнів та студентів діють на підставі статутів.

Отже, законодавець пішов не шляхом типізації суб'єктів спортивної та фізкультурної діяльності з позицій існуючих у господарському і цивільному законодавстві видів юридичних осіб та їх організаційно-правових форм, а обрав казуїстичний підхід усіх перелічення суб'єктів за предметними особливостями їх діяльності в царині фізкультури та 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 своєчасною. Особливо актуальним уявляється сегмент господарсько-правового регулювання. У цьому сенсі слід погодитись 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].

До основних завдань фізичної культури та спорту належить постійне підвищення рівня здоров'я населення. Відповідно до ст. 26 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» органи державної влади та органи місцевого самоврядування сприяють розвиткові фізичної культури в навчальних закладах. Фізична культура у сфері освіти має на меті забезпечити розвиток фізичного здоров'я учнів та студентів, комплексний підхід до формування розумових і фізичних здібностей особистості, вдосконалення фізичної та психологічної підготовки до активного життя, професійної діяльності на принципах індивідуального підходу, пріоритету оздоровчої спрямованості, широкого використання різноманітних засобів та форм фізичного виховання і масового спорту, безперервності цього процесу протягом усього життя. Фізична культура у сфері освіти базується на затверджених відповідно до закону державних стандартах освіти, спрямованих на забезпечення науково обґрунтованих норм

рухової активності дітей та молоді з урахуванням стану їхнього здоров'я, рівня фізичного та психічного розвитку. Світовий досвід свідчить про те, що рухова активність людини протягом усього життя запобігає захворюванням та поліпшує стан здоров'я. Таким чином, розвиток фізичної культури та спорту за певних умов є чинником скорочення витрат на охорону здоров'я. На жаль, останніми роками проблема непідготовленості молодого покоління стає дуже актуальною, про що свідчать непоодинокі репортажі ЗМІ, в яких йдеться не тільки про тяжкі ускладнення у здоров'ї школярів на заняттях фізичною культурою у школі, а й про летальні випадки. Отже, якість суспільного життя також актуалізує питання про необхідність проведення ефективної державної політики в цій сфері, забезпеченій необхідним фінансуванням, організаційними зусиллями та необхідним законодавчим супроводом.

Має йтися про формування здорового, активного способу життя, що звичайно виходить за межі суто правового і законодавчого регулювання, але право і законодавство можуть і повинні створювати відповідні стимули, що впливають на мотивацію людей. Адже невід'ємною частиною здорового суспільства є фізичний та духовний розвиток населення, сприяння його економічному та соціальному прогресу.

Особливим завданням державної політики у сфері фізичної культури та спорту є підготовка кадрів для спеціальних служб (оборонна служба, охорона громадського порядку). Відповідно до ст. 30 Закону України «Про фізичну культуру і спорт», де йдеться про фізичну підготовку військовослужбовців, яка є складовою частиною загальної системи навчання та виховання особового складу Збройних Сил України та інших військових формувань, утворених відповідно до законів України, і спрямована на забезпечення фізичної готовності особового складу до професійної діяльності. Рівень фізичної підготовленості військовослужбовців, працівників правоохоронних органів, рятувальних та інших спеціальних служб у встановленому порядку враховується при присвоєнні чергових військових і спеціальних звань, призначенні на відповідні посади.

Слід зазначити, що фізична культура та спорт як види активної професійної діяльності і дозвілля об'єктивно є антитезою асоціальним видам поведінки. Не випадково у ст. 32 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» зазначено, що проведення фізкультурно-оздоровчої діяльності у місцях попереднього ув'язнення та установах виконання покарань є гарантованою для кожного, зокрема особам, які не досягли повноліття. Адміністрація місць попереднього ув'язнення та установ виконання покарань створює особам, які в них перебувають, умови для занять фізичною культурою, зокрема особам, які не досягли повноліття, – умови для фізичного виховання відповідно до вимог щодо занять фізичною культурою, передбачених для загальноосвітніх та професійно-технічних навчальних закладів.

Розвиток фізкультурно-оздоровчої індустрії передбачає створення та підтримку різноманітних спортивних закладів, таких як стадіони, спортивні табори, а також виробництво і використання спортивного інвентарю: тренажерів, 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, стимуляцію розвитку транспортної та готельної мереж. Таким чином, розвиток фізичної культури та спорту може в окремих випадках виступати як мультиплікатор економічного розвитку.

У ст. 53 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» йдеться про те, що Міжнародне співробітництво у сфері фізичної культури та спорту здійснюється відповідно до законів України і міжнародних договорів України. Держава сприяє міжнародному співробітництву у сфері фізичної культури та спорту, зокрема шляхом укладення відповідних міжнародних договорів України. Центральний орган виконавчої влади у сфері фізичної культури та спорту представляє інтереси України у сфері фізичної культури та спорту у відносинах з іншими державами та міжнародними організаціями фізкультурно-спортивної спрямованості, укладає в установленому порядку міжнародні договори у сфері фізичної культури та спорту.

У ст. 21 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» виділяються громадські організації фізкультурно-спортивної спрямованості учнів та студентів, основними завданнями яких є: залучення учнів та студентів у позанавчальний час до фізкультурно-оздоровчої та спортивної діяльності у загальноосвітніх, професійно-технічних, вищих навчальних закладах; організація і проведення спортивних змагань серед учнів та студентів; забезпечення участі учнів та студентів у відповідних міжнародних спортивних змаганнях. Громадські організації фізкультурно-спортивної спрямованості учнів та студентів діють на підставі статутів. Зрозуміло, що власних коштів для повноцінної організації спортивних тренувань, змагань тощо вистачає не в усіх навчальних закладах, тому доцільно було б використовувати правові форми Закону України «Про державно-приватне партнерство», з тим аби активізувати і будівництво, і експлуатацію відповідної спортивної інфраструктури.

Відповідно до розділу IV Закону України «Про фізичну культуру і спорт» напрямами спорту є: дитячий спорт – напрям спорту, який забезпечує ознайомлення дітей з видами спорту та виявлення їх здібностей до подальших занять спортом (ст. 33), дитячо-юнацький спорт – напрям спорту, який забезпечує залучення дітей для занять певним видом спорту із дитячого спорту для здійснення їх спортивної спеціалізації та забезпечення умов для переходу до резервного спорту (ст. 34), резервний спорт – напрям спорту, який забезпечує у порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади у сфері фізичної культури та спорту, здійснення відбору обдарованих дітей та молоді для занять певним видом спорту, створення умов для максимального

розвитку їхніх індивідуальних здібностей з метою досягнення високих спортивних результатів, забезпечення умов для переходу до спорту вищих досягнень та поповнення основного складу національних збірних команд (ст. 35), спорт вищих досягнень – напрям спорту, який забезпечує залучення спортсменів з резервного спорту шляхом подальшої спеціалізації та індивідуалізації їхнього навчально-тренувального процесу з певного виду спорту для підготовки та участі у спортивних змаганнях всеукраїнського та міжнародного рівнів (ст. 36). Також у ст. 38 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» йдеться про поняття професійного спорту. Ним є комерційний напрям діяльності у спорті, пов'язаний з підготовкою та проведенням видовищних спортивних заходів на високому організаційному рівні з метою отримання прибутку. Таким чином, структура та зміст Закону України «Про фізичну культуру і спорт» містять достатньо докладний перелік окремих об'єктів як правового регулювання у фізкультурно-спортивній сфері, так і об'єктів державної політики. Зрозуміло, що і дитячий, і юнацький, і резервний спорт, спорт вищих досягнень, а також професійний спорт потребують специфічних підходів з боку державного менеджменту. Та найбільшу прогалину, як уявляється, утворює власне професійний спорт, де його комерційна складова вимагає найбільш ретельного розроблення всіх особливостей відповідних правовідносин. Це важливо і з точки зору забезпечення здоров'я спортсменів, і з позицій фіскальних інтересів держави, а також з позицій недопущення криміналізації цієї сфери суспільного життя.

Висновки. Основні напрями розвитку законодавства про фізичну культуру та спорт як видів суспільного буття можуть бути сфокусовані так:

– законодавче закріплення місця і ролі державної політики у сфері фізичної культури та спорту, відповідних державних програм розвитку в галузі;

– визначення переліку організаційно-правових форм функціонування спортивних організацій;

– визначення правової природи різних видів спортивної діяльності в контексті розподілу її на господарську комерційну, господарську некомерційну та діяльність, що не є господарською, тощо;

– суттєве посилення регулювання професійної спортивної діяльності.

Очевидним є те, що фізична культура та спорт є важливим та значним сегментом соціальних відносин у суспільстві. Але, незважаючи на те що вони є предметом законодавчого регулювання, всі аспекти цієї діяльності повинні бути чітко відображені в структурі законодавчого забезпечення.

Кожен з визначених в Законі України «Про фізичну культуру і спорт» типів відносин у сфері фізичної культури та спорту потребує з'ясування основних елементів механізму їх правового регулювання.

У систематиці таких механізмів провідну роль відіграють саме суб'єкт фізкультурно-спортивної діяльності, досконалість визначення прав, особливості їх статусу та режиму діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вінник О. М. Господарське право : навч. посіб. / О. М. Вінник. – К., 2009. – 11–14 с.
2. Закон України «Про фізичну культуру і спорт» // Відом. Верхов. Ради України. – 2008. – № 3808-XII. – Ст. 4.
3. Державна програма розвитку фізичної культури і спорту на 2007–2011 роки // Постанова Кабінету Міністрів України. – 2006. – № 1594.
4. Задихайло Д. В. Кодифікація інноваційного законодавства: окремі концептуально-правові підходи / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук України. – 2010. – № 4 [63]. – С. 177 – 185.

ПРЕДМЕТ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ОТНОШЕНИЙ ФИЗКУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Заиченко Л. И.

Посвящена вопросам анализа содержания законодательного обеспечения отношений в сфере физической культуры и спорта. Важным вопросом является выяснение правовой природы спортивной деятельности в ее соотношении с хозяйственной деятельностью. Обращено внимание на то, что сегодня правовое регулирование физкультурно-оздоровительной деятельности в Украине не имеет определенной отраслевой принадлежности.

***Ключевые слова**: физическая культура, спортивная деятельность, спортивный клуб, субъекты хозяйствования, профессиональная спортивная деятельность.*

THE SUBJECT OF ECONOMIC AND LEGISLATIVE REGULATION IN THE SPHERE OF SPORT AND PHYSICAL CULTURE

Zaichenko L. I.

The article is devoted to the questions of the analysis of the content of the legislative support of the relationship in the sphere of physical culture. The important question is to clarify the legal nature (basis) of the sport activity and its correlation with the economic activity. The attention is paid to the fact that the physical and health-improving activity is not regulated by any specific branch of the legislation in Ukraine.

***Key words**: physical culture, sport activity, sport club, objects of economic activity, professional sport activity.*

УДК 346.14:332.82

ВІДРОДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЖБК НА РИНКУ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА

***О. П. Ковальова**, здобувачка*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Визначено поняття «ринок будівництва об'єктів нерухомості» Обґрунтовано доцільність відродження та подальшого розвитку житлово-будівельного кооперативу як квазісуб'єкта некомерційної господарської діяльності, а також необхідність істотного вдосконалення законодавчого регулювання правовідносин, пов'язаних з діяльністю ЖБК, з урахуванням світового досвіду та специфіки цього суб'єкта будівельного ринку.

***Ключові слова**: будівельний ринок, житлово-будівельний кооператив, правове регулювання правовідносин на ринку будівництва.*

Актуальність проблеми. Будівництво являє собою окрему самостійну галузь економіки України, яка призначена для введення в дію нових, а також реконструкції, розширення, ремонту і технічного переозброєння діючих об'єктів виробничого і невиробничого призначення, у тому числі об'єктів, призначених для житла. Визначальна роль галузі будівництва полягає у створенні умов для динамічного розвитку економіки країни і, безперечно, для розв'язання такої значущої соціальної проблеми, як забезпечення населення житлом.

Значення будівельної діяльності для соціально-економічного розвитку країни визначається вже тим, що у складі Кабінету Міністрів України є окреме міністерство – Міністерство регіонального розвитку та будівництва України. Отже, слід констатувати, що серед органів держави виконавчої влади є суб'єкт, спеціально призначений реалізовувати державну політику на будівельному ринку. Потреба полягає в створенні системи адекватних правових, організаційних та економічних засобів реалізації будівельної політики.

В умовах збільшення чисельності населення у великих містах, швидкого зростання вартості земельних ділянок на міській території головною метою державної будівельної політики має стати вироблення дієвих механізмів для того, аби інвестовані в будівництво кошти «запрацювали» якомога швидше та ефективніше. А відтак, мають бути задіяні всі форми акумуляції коштів, організаційні зусилля, спрямовані на будівництво житла.

Ринок будівництва об'єктів нерухомості можна визначити як систему суспільно-економічних відносин, що виникають з приводу створення об'єктів

© Ковальова О. П., 2012

нерухомості і реалізації відповідних прав та обов'язків між суб'єктами і учасниками будівельної діяльності, як господарсько-виробничих, так і організаційно-господарських за своєю правовою природою.

Роль держави на цьому ринку нині потребує оптимізації, аби забезпечувати виключно сприяння розвиткові будівництва та підвищенню його якості. Основним інтегрованим засобом макроекономічного впливу держави на розвиток будівельної галузі є прийняття відповідних прогнозних і програмних документів. Треба зазначити, що за роки незалежності державою були здійснені неодноразові спроби програмування господарської діяльності на будівельному ринку.

Разом з тим недотримання принципу цілісності, який забезпечується розробленням взаємоузгоджених прогнозних і програмних документів, призвело до існування розрізнених державних програм, які не створюють реальних перспектив для будівельного ринку.

Таким чином, нині існує потреба в розробленні концептуальних засад державного прогнозування та програм економічного і соціального розвитку України, створенні універсального алгоритму програмної діяльності держави, зокрема щодо особливого об'єкта – будівельного ринку України, його основних суб'єктів та виробничих завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливо визнати, що специфіка господарсько-правового забезпечення будівельного ринку тільки останнім часом отримала певну увагу в юридичній науці, втім і при цьому більше на рівні актуалізації проблеми. Питання ж комплексного господарсько-правового забезпечення будівельного ринку як єдиного механізму і разом з цим проблема законодавчої «реанімації» житлового-будівельного кооперативу як потенційного перспективного суб'єкта будівельного ринку взагалі не досліджувалися.

Метою статті є з'ясування специфіки діяльності ЖБК як суб'єкта ринку будівництва об'єктів нерухомості в його інституційному та господарсько-правовому сенсах, обґрунтування питання про необхідність систематизації господарсько-правового забезпечення функціонування ЖБК зі створенням необхідної законодавчої бази.

Виклад основного матеріалу. Перспективним суб'єктом будівельного ринку, є, на наш погляд, ЖБК як юридична особа специфічної організаційно-правової форми. Його не можна назвати новоутвореною структурою, оскільки ЖБК мають ефективний досвід будівництва житла ще з радянських часів. Але, на жаль, як тоді, так і тепер, ці кооперативи змушені існувати у певному правовому вакуумі, хоча переваги конструкції ЖБК як учасника ринку очевидні.

Так, важливою особливістю є те, що названий суб'єкт більшою мірою пристосований для постійної і прямої участі та контролю за процесом і якістю будівельних робіт, а також для взаємодії з органами державної влади як суспільний інститут. Крім того, така організація викликає більше довіри у населення (наслідки радянського минулого) і при цьому виступає учасником господарської діяльності у сфері будівництва.

ЖБК з огляду на його особливий правовий статус та на відміну від більшості організацій бере участь у всіх процесах технологічного циклу будівництва, як під час розроблення технічної документації, так і на етапах будівництва та подальшої експлуатації об'єкта нерухомості. Вагомою є його роль і в таких процесах, як акумулювання необхідних для будівництв грошових коштів, перехід прав власності на об'єкти нерухомості – як по завершенні будівництва, так і при перепродажу квартир на вторинному ринку.

Отже, участь ЖБК на ринку будівництва житла створює комплексну локальну модель функціонування ринку. ЖБК як суб'єкт ринку будівництва житла здатен створити таку систему правовідносин, яка сприятиме гармонізації інтересів суб'єктів ринку та реалізації соціально-економічних прав громадян.

При цьому, як слушно зазначає Т. Суярко, сфера діяльності ЖБК дещо ширше, ніж об'єднань співвласників багатоквартирного будинку, адже вони здійснюють функції не тільки з експлуатації житла, а й зі спорудження або придбання житла, тому є більш актуальною формою об'єднання власників житла, які бажають поліпшити свої житлові умови [8, с. 83].

І оскільки члени кооперативу найбільше зацікавлені у зведенні житла за найвищими стандартами зручності та якості за розумну ціну, то саме ЖБК нині мають широкі можливості для оперативного впровадження інноваційних будівельних технологій, а отже, вони є перспективними суб'єктами інноваційних відносин, спрямованих на залучення необхідних для реалізації інноваційного проекту в будівництві грошових коштів, майна, майнових прав, у тому числі прав на об'єкти інтелектуальної власності, тощо [1, с. 77].

Загалом перспективи розвитку будівництва житлової нерухомості в Україні за допомогою ЖБК досить тісно пов'язані з підвищенням рівня доходів населення та формуванням середнього класу водночас із стимулюванням цього процесу з боку держави шляхом як економічної підтримки, так і правового забезпечення.

Проте існує низка проблем саме у правовому забезпеченні діяльності кооперативів загалом та ЖБК як спеціальної форми кооперативу.

Кооператив являє собою організаційно-правову форму особливого типу. Це зумовлено тим, що він виникає на перетині приватно-ринкового та громадсько-цивільного укладів економіки, а саме у рамках громадсько-ринкового укладу, з метою задоволення як економічних, так і соціальних потреб своїх членів, тобто об'єднує у собі форму господарювання та громадську організацію.

Як відзначає В. Зіновчук, пояснюючи подвійну природу кооперації, незважаючи на своє першочергове економічне призначення, кооперативна діяльність має, до того ж, яскраво виражені особливості соціальних відносин. Демократична атмосфера кооперативного руху, що виявляється в його відкритості, повній особистій економічній незалежності його учасників, рівноправності в ухваленні управлінських рішень, можливості здійснювати контроль

за діяльністю своєї організації, є невід'ємною специфікою кооперативної форми ділового співробітництва (слово «кооператив» походить від лат. *coopero*, що в перекладі означає «співпрацюю») [3, с. 25, 26].

Нині у світі існують два протилежні підходи щодо формування законодавства для забезпечення правового поля діяльності кооперативних організацій. Перший полягає у тому, що для кооперативів приймається спеціальне національне законодавство, котре ідентифікує їх як особливий тип організаційно-правової форми; при цьому прийнято спеціальні закони щодо різних типів кооперативних товариств (наприклад, у Росії, Німеччині, Австрії, Іспанії та ін.). Інший підхід характеризується відсутністю спеціальних «кооперативних» законів (зокрема, законодавство Данії, яке змушує кооперативні організації діяти у правовому полі інших підприємств сфери бізнесу) [5, с. 315].

У ст. 5 Закону України «Про кооперацію» встановлено, що своє правове становище кооператив базує на нормах Конституції України і ЦК України, цього Закону та інших нормативно-правових актів з питань кооперації.

Однак норми даного Закону практично не кореспондують з нормами ЦК України, наприклад, тому, що жодного разу в Законі України «Про кооперацію» не згадується про те, що кооператив є однією з організаційно-правових форм товариств, хоча це виробничий кооператив є різновидом товариств відповідно до глави 8 ЦК України.

Крім того, на нашу думку, є дуже невдалим використання в Законі України «Про кооперацію» саме таких значень термінів «споживчий кооператив (споживче товариство)» та «обслуговуючий кооператив», оскільки їх порівняння свідчить про однаковість цих двох видів кооперативів. Більш того, ст. 3 Модульного закону про кооперативи та їх об'єднання від 6 грудня 1997 р. виділяє всього два різновиди кооперативів: виробничі та обслуговуючі.

Незважаючи на переконаність більшості фахівців у тому, що ЖБК належить до споживчих кооперативів, якщо ми звернемося до буквального тлумачення цих термінів, то в змозі зробити висновок про те, що ЖБК має більше ознак обслуговуючого кооперативу, ніж споживчого. Оскільки він створюється з метою надання послуг саме «переважно» його членам (ремонти, прибирання тощо), послуги, надані іншим особам, є допоміжними і не перевищують 20 % загального обороту кооперативу. А посилання на те, що послуги надаються особам, які займаються господарською діяльністю, не є стовідсотково переконливими, оскільки вони в першу чергу пов'язані з так званими «іншими» особами, а не членами кооперативу.

Вважаємо, що наведене узагальнене значення терміна «кооператив» не є достатньо вдалим, оскільки за формальними ознаками ЖБК не підпадає під визначення цього терміна в частині отримання поліпшення економічного стану: оскільки ЖБК створюється не для отримання прибутку (як виробничий кооператив); крім цього, створення таких кооперативів має на меті скорочення витрат пайщиків.

Тобто, роблячи внески до ЖБК і отримуючи через деякий час квартиру, член ЖБК здійснює еквівалентний обмін і не одержує ніякої грошової вигоди – отже, в разі випадку немає поліпшення саме економічного стану.

З огляду на те, що основна мета створення ЖБК – це надання послуг членам кооперативів на засадах безприбутковості (заощадження коштів пайщиків), етап будівництва видається лише проміжним етапом у діяльності кооперативу. Але цей етап є настільки важливим, що існування ЖБК як юридичної особи без нього не має сенсу, тому слід вказати на його юридичну відокремленість від всієї іншої діяльності кооперативу. Це також дозволяє порівняти цей етап із будівництвом будинку декількома особами згідно з цивільно-правовим договором про спільну діяльність (глава 77 ЦК України), що є повною мірою закономірним, оскільки цей цивільно-правовий договір називають предтечею кооперативу в радянському праві.

Відповідно до статей 7, 10 Закону України «Про кооперацію» засновниками та членами ЖБК можуть бути юридичні та фізичні особи (громадяни України, іноземці та особи без громадянства), які досягли 16-річного віку.

Мінімальна кількість членів кооперативу має бути не менше ніж три особи. Отже, розробники Закону України «Про кооперацію» по суті юридично легалізували механізм створення кооперативу, що діяв у радянські часи, через ініціативну групу, що складалася, як правило, не меш ніж із трьох осіб, основним завданням якої було скликання перших зборів засновників кооперативу.

Такий порядок, на нашу думку, стимулює збільшення зловживань з боку осіб, які є засновниками кооперативу, тому що саме в ході установчих зборів формується статус, з яким у подальшому знову прийняті члени кооперативу можуть тільки погодитися; крім того, порушуються принципи виборності органів управління кооперативу (наприклад, при трьох засновниках не може бути сформована ревізійна комісія).

Закон України «Про кооперацію» наряду зі «звичайними» членами кооперативу припускає існування асоційованого членства в кооперативі для осіб, які визнають його статут і внесли свій пай та передбачені статутом внески. Такі члени на відміну від «звичайних» мають право лише дорадчого голосу на зборах. Натомість вони отримають значну перевагу перед «звичайними» членами в разі ліквідації кооперативу, оскільки спеціальний статус надає їм переважне право в отриманні свого паю.

Деякі автори рекомендують застосовувати форму асоційованого членства і відносно ЖБК, наприклад, вказуючи, що асоційовані члени по суті є такими самими інвесторами, які вклали свої гроші в будівництво житла, але безпосередньо не контролюють забудовника. Ми не погоджуємося з такою точкою зору і повинні засудити існування подібної практики, оскільки використання інституту асоційованих членів у ЖБК є фактично не чим іншим, як спробою замаскувати залучення забудовниками коштів від фізичних осіб шляхом створення кооперативу з таким розрахунком, аби члени кооперативу не мали

реальних важелів впливу на забудовника. Крім того, пошук подібних джерел формування прибутку на етапі будівництва може поставити під загрозу все майно кооперативу, яке належить «звичайним» членам кооперативу.

Згідно із Законом України «Про кооперацію» кооператив має три рівні управління та два рівні контролю.

До органів управління належать:

1) найвищий орган управління – загальні збори;

2) виконавчий орган першого рівня – правління кооперативу;

3) виконавчий орган другого рівня – виконавчий директор, якого наймає правління і який може не бути членом кооперативу.

ЖБК може мати такі контролюючі органи управління:

1) спостережну раду – яка здійснює контроль за додержанням положень статуту кооперативу та діяльністю виконавчого органу управління кооперативу. Спостережна рада може бути утворена у кооперативі, в якому кількість членів перевищує 50 осіб. Але, на нашу думку, з огляду на нещодавні махінації на ринку будівництва житла (афера «Елітацентр» та ін. в період 2007 – 2009 рр.) необхідним є здійснення постійного контролю за діяльністю виконавчих органів ЖБК, тому потрібно на законодавчому рівні закріпити обов'язковість обрання спостережної ради у випадках, коли кількість пайщиків перевищує 20 осіб;

2) ревізійну комісію – яка веде нагляд за фінансово-господарською діяльністю кооперативу.

Отже, діяльність кооперативу цілком залежить від його членів.

Відповідно до Закону України «Про кооперацію», до основних джерел формування майна належать внески та паї.

На наш погляд, установлений цим Законом механізм регулювання порядку формування фондів кооперативу і закріплення обов'язку членів ЖБК сплачувати різні внески в ці фонди (пайові, членські, поточні, цільові, вступні) є дуже застарілим, більш того – архаїчним, бо цей механізм запозичено з соціалістичних часів; до того ж він не відповідає цілям діяльності кооперативу (скорочення витрат).

У Законі України «Про кооперацію» відсутні також положення щодо визначення об'єкта права власності члена ЖБК. Так, у ст. 165 ЦК України передбачено, що майно, яке є у власності виробничого кооперативу, поділяється на паї, а не на «загальні частки», як це зазначено у Законі. Таким чином, джерелом формування майна кооперативу не може бути пай, а може бути тільки пайовий внесок. Ця обставина є досить суттєвою для ЖБК саме на першому етапі, коли формуються кошти, які направляються на будівництво, та юридична визначеність дій дозволяє проводити чіткий розподіл прав на майно, що будується, та прав, пов'язаних з володінням паєм.

На підтвердження цього слід звернути увагу на те, що ЦК України для виробничих кооперативів визнає право власності його членів не на загальну частку, а на пай. У зв'язку з цим член виробничого кооперативу має права, які

пов'язані з розміром паю і передбачені у ст. 166 ЦК України. Тобто, чітке розмежування цих прав для членів виробничого кооперативу сприяє захисту їх прав та інтересів.

Тому для ЖБК таке уточнення і розмежування слід теж зробити на законодавчому рівні: або шляхом внесення відповідних норм до Закону України «Про кооперацію», або шляхом розроблення та прийняття спеціального нормативного акта, який би регулював діяльність тільки таких видів кооперативів, як ЖБК, дачних та гаражних кооперативів.

Потреба в окремому правовому регулюванні правовідносин, пов'язаних із діяльністю ЖБК, є тим більш гострою, що некомерційна діяльність даного суб'єкта будівельного ринку не поглинається існуючими формами господарських товариств (у чому можна переконатися, аналізуючи відповідні норми ЦК України, Закону України «Про кооперацію» та практичні аспекти діяльності ЖБК, про які вже йшлося).

Тому, враховуючи наявність у даному випадку системно-логічного зв'язку між категоріями «ІНТЕРЕСИ – ФУНКЦІЇ – ПРАВОВІ ЗАСОБИ» [6, с. 191], вважаємо, що ЖБК має нарешті отримати законодавчо визначений статус як учасник будівельного ринку, що посідає на ньому особливе місце і є не просто колективним споживачем, а квазісуб'єктом некомерційної господарської діяльності.

Висновки. Будівельним ринком слід вважати економічний механізм реалізації суспільних відносин з приводу будівництва об'єктів нерухомості, в основі якого лежить реалізація відносин підряду на капітальне будівництво.

Першочерговою метою формування законодавчої бази ринку будівництва об'єктів нерухомості є запровадження такого законодавчого регулювання правовідносин, яке було б цілком адекватним систематиці даного ринку.

Вважаємо, що в цьому контексті значне місце має бути приділено саме житлово-будівельним кооперативам як новому, необхідному на ринку суб'єкту відносин, що має отримати відповідне законодавче забезпечення шляхом прийняття Закону України «Про житлово-будівельні кооперативи» із закріпленням у ньому статусу ЖБК як учасника будівельного ринку, що посідає особливе місце і є не просто колективним споживачем, а квазісуб'єктом некомерційної господарської діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Атаманова Ю. Є. Інноваційні відносини та відносини в інноваційній сфері – співвідношення та системна взаємодія / Ю. Є. Атаманова // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2009. – № 2. – С. 72 – 81.
2. Горленко В. Поняття кооперативу в Україні / В. Горленко// Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 6. – С. 8 –11.
3. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. – 2-ге вид., допов. і переробл. / В. В. Зіновчук. – К. : Логос, 2001. – 380 с.

4. Історія кооперативного руху / С. І. Бабенко, В. Г. Галюк, С. Д. Гелей та ін. – Львів : Ін-т українознавства НАНУ, 1995. – 410 с.
5. Кооперативне право : підручник для кооперат., сільськогосп., екон., юрид. вищ. навч. закл. і ф-тів / за ред. В. І. Семчика. – К. : ІнЮре, 1998. – 336 с.
6. Кочергина Е. А. Содержание организационно-правовых форм предпринимательских обществ: интересы, функции, правовые средства : монография / Е. А. Кочергина. – Х. : Основа, 2005. – 236 с.
7. Мілаш В.С. Господарське право : курс лекцій / В. С. Мілаш. – Х. : Право, 2008. – 496 с. (ч. 1), 336 с. (ч. 2).
8. Суярко Т. Д. Договір управління житлом : дис. … канд. юрид. наук / Т. Д. Суярко. – Х., 2008. – 225 с.

ВОЗРОЖДЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЖСК НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ

Ковалева А.

Определено понятие «строительный рынок объектов недвижимости». Обоснована необходимость возрождения и дальнейшего развития жилищно-строительного кооператива как квазисубъекта некоммерческой хозяйственной деятельности, а также постоянного, системного усовершенствования законодательного регулирования правоотношений, связанных с деятельностью ЖСК, с учетом мирового опыта и специфики указанного субъекта строительного рынка.

***Ключевые слова**: строительный рынок, жилищно-строительный кооператив, правовое регулирование правоотношений на строительном рынке.*

REVIVAL OF HOUSING CONSTRUCTION CO-OPERATIVE ACTIVITY ON THE HOUSING MARKET

Kovaleva O.

In this article is defined the term «housing market», is grounded the necessity of revival and further development of Building cooperation as a quasi subject of non-commercial economic activity, and also the necessity substantial improvement of legal regulation of relations, connected with the activities of housing construction co-operative, including world experience and the specifics of the subject building market.

***Keywords**: building market, housing construction co-operative, the legal regulation of the building market.*

УДК 346:347.7:615.12

АСОРТИМЕНТ АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДІВ ЯК ПРЕДМЕТ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ

***Н. С. Морщагіна**, здобувачка*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено питання правової регламентації забезпечення асортименту лікарських засобів в аптечній мережі залежно від господарсько-правового статусу аптечних закладів та їх структурних підрозділів.

***Ключові слова**: фармацевтичне право, аптечні заклади, лікарські засоби, медичні вироби, рецепт.*

Актуальність проблеми. Практична фармацевтична діяльність покликана надавати лікарські засоби та інші продукти і послуги, спрямовані на поліпшення здоров'я, та допомагати людям і суспільству скористатися ними у якнайкращий спосіб. Різнобічне фармацевтичне обслуговування включає зусилля, спрямовані як на збереження доброго стану здоров'я, так і на попередження захворюваності серед населення. При лікуванні захворювання має бути забезпечено високу якість процесу застосування ліків з метою досягнення максимальної терапевтичної користі і уникнення небажаних побічних ефектів. Досягнення поставлених завдань можливе шляхом дотримання відповідного асортименту в аптечних закладах.

Проте, як свідчить світова та вітчизняна практика, сьогодні аптеки починають конкурувати не тільки між собою, а й з великим розмаїттям інших підприємств роздрібної торгівлі. Цей беззаперечний факт пов'язаний з тим, що асортиментна політика аптек значно розширилася за рахунок лікувальної косметики, санітарно-гігієнічних засобів, дієтичних продуктів тощо. Зазначені нові товари аптечного асортименту, що становлять значний відсоток обороту аптек, іноді до 30 %, також є у підприємств роздрібної торгівлі [1]. Наприклад, аналіз системи збуту дієтичних добавок в Україні дозволяє зробити висновок про те, що основними каналами їх товару є аптечні заклади – 60 %, а структури сітьового маркетингу – 28 % відповідно [2]. Крім того, підкреслюють фахівці, значна частина лікарських засобів реалізується в Україні без рецепта лікаря, а це призводить до неконтрольованого споживання ліків громадянами. Рівень самолікування підвищується через агресивну маркетингову політику фармацевтичних компаній та неконтрольовану рекламу лікарських засобів [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема дослідження господарсько-правового режиму майна суб'єктів господарювання та господарсько-

© Морщагіна Н. С., 2012

торговельної діяльності отримала увагу вчених-господарників, а саме В. Мамутова, О. Вінник, Д. Задихайла, В. Хахуліна, В. Щербини та ін. У роботах зазначених дослідників висвітлюються загальні питання господарсько-торговельної діяльності, а такі автори, як В. Пашков, Л. Кущ, приділили увагу проблемам реалізації одного з предметів аптечного асортименту – лікарських засобів, але питання господарсько-правового забезпечення аптечної мережі залишилося поза увагою вчених.

Метою статті є дослідження господарсько-правового забезпечення асортименту аптечних закладів при здійсненні господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, реалізація (відпуск) лікарських засобів громадянам здійснюється за рецептами та без рецептів лікарів. Забороняється реалізація (відпуск) громадянам неякісних лікарських засобів або таких, строк придатності яких минув або на які відсутній сертифікат якості, що видається виробником. Правила приписування лікарських засобів, а також перелік лікарських засобів, які можуть реалізовуватися без рецептів лікарів, затверджуються МОЗ.

З цього приводу слід згадати класифікацію ліків, запропоновану В. Пашковим. Так, він стверджує, що лікарські засоби, дозволені до застосування, за фармакологічними властивостями, залежно від шкоди, яку вони можуть спричинити здоров'ю, за внутрішньою класифікацією поділяють на: безрецептурні лікарські засоби, що знаходяться у вільному обігу; лікарські засоби, що відпускаються населенню лише за рецептом лікаря, та окремо визначені лікарські засоби, обмежені в обігу [4, с. 22]. Більш того, на його думку, рецепти як індивідуальні прописи лікаря можна вважати формою регулювання, що делегована державою та спрямована на забезпечення доступності лікарських засобів [4, с. 51]. А, наприклад, у Великій Британії, закон про лікарські засоби було приведено у відповідність з директивою Ради ЄС 92/26/ЕЕС «Про визначення категорій лікарських препаратів для людини». Усі лікарські препарати розділено на три категорії: ті, що видаються лише за рецептом лікаря (перелік наведено в наказі «Про лікарські засоби»); безрецептурні, дозволені для продажу через загальну торговельну мережу (дозвіл надається будь-якій торговельній організації за наявності закритого приміщення); безрецептурні, що відпускаються лише через аптеки [5, с. 161]. Згідно з Директивою Ради ЄС від 31 березня 1992 р. (92/26/ЄЄС) поняття «рецепт» визначається як припис на лікарських препаратах, що їх виписав фахівець, який має на це право. При цьому в країнах ЄС для ліків, що відпускаються лише за рецептом, установлюється така класифікація: лікарські препарати, що відпускаються за разовими та багаторазовими рецептами; лікарські препарати, що відпускаються за спеціальним рецептом; лікарські препарати, що відпускаються за рецептом та мають обмежену сферу застосування. Лікарські препарати повинні відпускатися лише за рецептом фахівця, якщо вони: можуть становити пряму чи

непряму загрозу для здоров'я споживача навіть при їх правильному застосуванні, проте без медичного нагляду; використовуються багатьма споживачами неправильно, внаслідок чого може виникнути пряма чи непряма загроза здоров'ю споживача; містять речовини, дія яких та/або побічна дія яких потребує подальшого вивчення; препарат призначено для парентерального (ін'єкційного) введення.

Далі, якщо в країні ЄС визначено підгрупу лікарських препаратів, що відпускаються за спеціальним рецептом, необхідно враховувати такі чинники: лікарський препарат містить значну кількість речовин, які визначаються чинними міжнародними Конвенціями ООН від 1961 та 1971 рр. як наркотична або психотропна речовина; лікарський препарат при неправильному застосуванні може становити суттєвий ризик (зловживання, звикання або використання препарату з незаконною метою); лікарський препарат містить речовину, яку внаслідок його новизни чи фармакологічних властивостей з метою попередження можна віднести до даної групи. Якщо в країні ЄС визначено підгрупу лікарських препаратів, які відпускаються за рецептом та мають обмежену сферу застосування, слід ураховувати такі чинники: лікарський препарат у зв'язку з його фармакологічними властивостями або новизною, або в інтересах охорони здоров'я населення призначено для застосування лише в умовах стаціонару; лікарський препарат застосовується для лікування захворювань, діагноз яких може бути встановлено лише в умовах стаціонару або в закладах, які мають необхідне діагностичне обладнання, хоча застосування ліків та наступний нагляд можуть здійснюватися в інших умовах; лікарський препарат призначено для амбулаторного лікування хворих, проте його застосування може призвести до суттєвої побічної дії, внаслідок чого необхідно, аби рецепт був виписаний фахівцем та лікування здійснювалося під медичним наглядом.

Треба відзначити, що згідно з цією директивою всі інші лікарські препарати, які не відповідають зазначеним характеристикам, належать до безрецептурних лікарських засобів [5, с. 291].

Дещо по-іншому відбуваються справи за законодавством України. Так, деякі вчені – організатори фармацевтичної справи окремо від рецептурного та без рецептурного асортименту виокремлюють «сильнодіючі», «отруйні», «психотропні» та «наркотичні» лікарські засоби. На їх думку, критерієм такого поділу, крім специфічної фармакологічної дії, є соціально-економічний критерій, пов'язаний з можливим зловживанням цими засобами, що мають: «…. не одноразовий, а, як правило, масовий характер». На підставі викладеного всі лікарські засоби, що знаходяться в обігу, класифікуються на такі групи: безрецептурні лікарські засоби, що відпускаються без рецепта лікаря; сильнодіючі лікарські засоби, що відпускаються за рецептом лікаря (Список Б); одурманюючі лікарські засоби, що відпускаються за рецептом лікаря;

отруйні лікарські засоби, що відпускаються за рецептом лікаря (Список А); психотропні лікарські засоби (зазначені в таблиці 3, список 2 Переліку наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів, що підлягають спеціальному контролю відповідно до законодавства України), що відпускаються за рецептом на спеціальному рецептурному бланку; наркотичні лікарські засоби (зазначені в таблиці 2 списку 1, таблиці 3 списку 1 Переліку наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів, що підлягають спеціальному контролю відповідно до законодавства України), що відпускаються за рецептом на спеціальному рецептурному бланку; прекурсори (у таблиці 4 списку 1 Переліку наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів, що підлягають спеціальному контролю відповідно до законодавства України), що відпускаються за рецептом на спеціальному рецептурному бланку [6].

У нормативно-правових актах, зокрема, в Ліцензійних умовах провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібної торгівлі лікарськими засобами, затверджених спільним наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, Державної інспекції з контролю якості лікарських засобів від 3 березня 2009 р. № 44/27, звертається увага на можливість оптової та роздрібної торгівлі через аптечні заклади товарами різного асортименту. Наприклад, крім іншого, передбачається оптова торгівля медичними газами через аптечні склади (бази), які повинні відповідати вимогам, визначеним законодавством. Далі, так звані супутні товари – товари, які мають право придбавати та продавати аптечні заклади та їх структурні підрозділи за переліком, який визначає МОЗ. Крім того, традиційні лікарські засоби – лікарські засоби, перш за все рослинного походження, до державної реєстрації яких допускається спрощена процедура в порядку, встановленому МОЗ, а також до виробництва яких не застосовуються окремі пункти цих Ліцензійних умов. Традиційні лікарські засоби передбачені для орального, зовнішнього або інгаляційного застосування без нагляду лікаря з метою діагностики, лікування без припису або рецепта, у певних концентрації та дозуванні, якщо є документальне підтвердження, що такий лікарський засіб застосовувався не менше 30 років у світі та не менше 10 років в Україні, а також є достатній обсяг даних про безпечність його застосування за звичайних умов та доведена його ефективність.

Особливе місце серед груп лікарських засобів посідає спирт етиловий, який використовують для забезпечення лікувально-діагностичного процесу і виконання лабораторних досліджень, виготовлення лікарських засобів аптечними закладами та ін. Забезпечення закладів та установ охорони здоров'я спиртом етиловим здійснюють аптечні бази (склади), що відпускають спирт за загальною ліцензією на оптову торгівлю лікарськими засобами. Перелік закладів охорони здоров'я, що здійснюють оптову торгівлю спиртом етиловим

на медичні цілі, включається до реєстру, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України.

Така складова аптечного асортименту, як вироби медичного призначення та медична техніка, підлягають державній реєстрації згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 9 листопада 2004 р. № 1497 «Про затвердження Порядку державної реєстрації медичної техніки та виробів медичного призначення», має таку умовну назву, як медичні вироби. Медичні вироби – це прилади, комплекси, системи, обладнання, апарати, інструменти, пристрої, імплантанти, приладдя, матеріали або інші вироби, в тому числі інвазивні медичні вироби; медичні вироби для діагностики in vitro; медичні вироби, що не досягають основної передбачуваної мети в організмі людини або на ньому за допомогою фармакологічних, імунобіологічних або метаболічних засобів, але функціям яких такі вироби можуть сприяти; медичні вироби, які використовуються як окремо, так і в поєднанні між собою, включаючи програмні засоби, необхідні для їх належного використання, з метою забезпечення: профілактики, діагностики, лікування, спостереження або полегшення стану пацієнта у разі захворювання, травми, каліцтва або їх компенсації; дослідження, заміни або видозмінювання структури (анатомії) органів, тканин чи фізіологічних процесів; контролю процесу запліднення. Державну реєстрацію медичних виробів здійснює Держлікінспекція МОЗ України за результатами експертизи та у разі потреби випробувань, що проводяться експертними установами. Строк дії свідоцтва – до п'яти років. Протягом строку дії свідоцтва заявник несе відповідальність за якість та безпеку зареєстрованих медичних виробів, своєчасне повідомлення Держлікінспекції МОЗ України про будь-які зміни, що їх передбачається внести до реєстраційних документів за цей період, та надання вичерпної інформації про причини внесення цих змін, їх вплив на безпеку, якість та ефективність виробу.

Можуть бути предметом аптечного асортименту підконтрольні об'єкти санітарних заходів – харчові продукти, в тому числі для спеціального дієтичного споживання, функціональні харчові продукти, а також харчові добавки, ароматизатори, дієтичні добавки та допоміжні матеріали для перероблення харчових продуктів, допоміжні засоби та матеріали для виробництва та обігу харчових продуктів, передбачені Законом України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення». У цьому значенні під дієтичною добавкою розуміються вітамінні, вітамінно-мінеральні або трав'яні добавки окремо та/або в поєднанні у формі пігулок, таблеток, порошків, що приймаються перорально разом з їжею або додаються до їжі в межах фізіологічних норм для додаткового, порівняно із звичайним харчуванням, вживання цих речовин; дієтичні добавки також містять або включають різні речовини чи суміші речовин, у тому числі протеїн, вуглеводи, амінокислоти, їстівні масла та екстракти рослинних і тваринних матеріалів, що вважаються

необхідними або корисними для харчування та загального здоров'я. При цьому зазначена продукція аптечного асортименту може бути предметом контролю лише санітарно-епідемічної служби. Підставою допуску до реалізації з аптечних закладів цієї продукції є санітарно-гігієнічний висновок, який видається Департаментом санітарно-епідемічного нагляду МОЗ України, згідно з Тимчасовим порядком проведення державної санітарно-гігієнічної експертизи, затвердженим наказом МОЗ України від 9 жовтня 2000 р. № 247. Крім того, частина цієї продукції аптечного асортименту, зокрема дієтичні добавки, може бути відповідно до Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів» предметом контролю центрального органу виконавчої влади з питань технічного регулювання та споживчої політики.

Згідно з Правилами виписування рецептів та вимог-замовлень на лікарські засоби і вироби медичного призначення, затвердженими наказом МОЗ України від 19 липня 2005 р. № 360, рецепти на лікарські засоби і вироби медичного призначення виписуються лікарями закладів охорони здоров'я незалежно від форм власності та підпорядкування, згідно з видами медичної практики, на які було видано ліцензію МОЗ України, та відповідно до лікарських посад медичних працівників. Рецепти на лікарські засоби, вироби медичного призначення, які відпускаються на пільгових умовах чи безоплатно, дозволяється виписувати лікарям державних та комунальних закладів охорони здоров'я за узгодженням з органами охорони здоров'я місцевих державних адміністрацій. Треба відзначити, що зазначений наказ МОЗ підготовлено на підставі Постанови Кабінету Міністрів України від 17 серпня 1998 р. № 1303 «Про впорядкування безоплатного та пільгового відпуску лікарських засобів за рецептами лікарів у разі амбулаторного лікування окремих груп населення та за певними категоріями захворювань».

На підставі викладеного, можна зробити такі ***висновки***. Асортимент аптечних закладів може розрізнятися залежно від форми господарсько-торговельної діяльності. По-перше, при оптовій торгівлі продукцією аптечного асортименту, що реалізується з аптечних складів (баз) за наявності відповідних ліцензій на здійснення відповідної господарської діяльності, а саме «оптова торгівля лікарськими засобами», «перевезення, придбання, реалізація (відпуск) наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів», включення до Переліку закладів охорони здоров'я, що здійснюють оптову торгівлю спиртом етиловим на медичні цілі та до реєстру, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України, є: 1) зареєстровані в Україні лікарські засоби, в тому числі у вигляді медичних газів, спирту етилового, який використовують для забезпечення лікувально-діагностичного процесу і виконання лабораторних досліджень, виготовлення лікарських засобів аптечними закладами, і ті лікарські засоби, що містять наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори; 2) належним чином зареєстровані медичні вироби, що включають

медичну техніку та вироби медичного призначення; 3) продукти для спеціального дієтичного споживання, функціональні харчові продукти, а також харчові добавки та дієтичні добавки (біологічно активні добавки), в тому числі лікувальна косметика, що отримали санітарно-гігієнічний висновок; 4) супутні товари за переліком, визначеним МОЗ.

По-друге, при роздрібній торгівлі продукцією аптечного асортименту, що реалізується з аптек та аптечних пунктів при наявності відповідних ліцензій на здійснення відповідної господарської діяльності, а саме «виробництво лікарських засобів, роздрібна торгівля лікарськими засобами», «перевезення, придбання, реалізація (відпуск) наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів», є: 1) зареєстровані в Україні лікарські засоби, які поділяються на: а) рецептурні лікарські засоби, виготовлені аптекою в аптечних умовах за індивідуальним прописом лікаря або за замовленням лікувально-профілактичного закладу; «сильнодіючі» та «отруйні» лікарські засоби; лікарські засоби, що містять наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори; б) безрецептурні лікарські засоби; 2) належним чином зареєстровані медичні вироби, що включають медичну техніку та вироби медичного призначення; 3) продукти для спеціального дієтичного споживання, функціональні харчові продукти, а також харчові добавки та дієтичні добавки (біологічно активні добавки), в тому числі лікувальна косметика, що отримали санітарно-гігієнічний висновок; 4) супутні товари за переліком, визначеним МОЗ.

У свою чергу, при роздрібній торгівлі продукцією аптечного асортименту, що реалізується з аптечних кіосків за наявності ліцензій на здійснення відповідної господарської діяльності, а саме «роздрібна торгівля лікарськими засобами», є: 1) зареєстровані в Україні безрецептурні готові лікарські засоби; 2) належним чином зареєстровані медичні вироби, що включають медичну техніку та вироби медичного призначення; 3) продукти для спеціального дієтичного споживання, функціональні харчові продукти, а також харчові добавки та дієтичні добавки (біологічно активні добавки), в тому числі лікувальна косметика, що отримали санітарно-гігієнічний висновок; 4) супутні товари за переліком, визначеним МОЗ.

По-третє, в окрему групу необхідно включити аптечний асортимент, який містить належним чином зареєстровані лікарські засоби і медичні вироби, що відпускаються за пільговими та безоплатними рецептами і включають як рецептурні лікарські засоби, так і лікарські засоби безрецептурної групи, що відпускаються залежно від статусу аптечного закладу та його структурного підрозділу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Немченко А. С. Соціально-психологічні та етичні аспекти реалізації лікарських засобів / А. С. Немченко, А. А. Котвіцька, Н. В. Тетерин // Клінічна фармація. – 2009. – № 3. – С. 28 – 30.

2. Сотникова Н. В. Науково-методичні підходи до мінімізації ризиків на ринку дієтичних добавок : автореф. дис. … канд. фарм. наук / Н. В. Сотникова. – Х., 2007. – 21 с.
3. Мнушко З. М. Дослідження тенденцій ринку лікарських препаратів-дженериків / З. М. Мнушко, О. Ю. Вінник, І. В. Пестун, В. В. Страшний // Фармац. журн. – 1998. – № 4. – С. 19–24.
4. Пашков В. М. Правове регулювання обігу лікарських засобів / В. М. Пашков – К. : МОРІОН, 2004. – 160 с.
5. Лицензирование в Европейском Союзе: фармацевтический сектор / ред.-сост. В. А. Усенко, А. Л. Спасокукоцкий. – К. : МОРИОН Лтд, 1998. – 384 с.
6. Шаповалов В. В. Нормативне тлумачення та класифікація лікарських засобів в області контрольно-дозвільного регулювання обігу сильнодіючих, отруйних, психотропних речовин, наркотичних засобів і прекурсорів / В. В. Шаповалов // Фармац. журн. – 1999. – № 1. – С. 30–37

АССОРТИМЕНТ АПТЕЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ КАК ПРЕДМЕТ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ

Морщагина Н. С.

Исследованы вопросы правовой регламентации обеспечения ассортимента лекарственных средств в аптечной сети в зависимости от хозяйственно-правового статуса аптечных учреждений и их структурных подразделений

***Ключевые слова**: фармацевтическое право, аптечные учреждения; лекарственные средства; медицинские изделия; рецепт.*

PHARMACY RANGE AS A SUBJECT OF BUSINESS LAW REGULATION

Morshagina N. S.

In this article are dedicated the questions of legal regulation of the providing of the range of medicaments in pharmacy trade establishments depending on economical and legal status of pharmacy establishments and its brunches.

***Keywords**: pharmacy law; pharmacy; medicine; prescription.*

УДК: 346.14:614.27

СТАТИЧНІ ТА ДИНАМІЧНІ ОЗНАКИ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ ЯК ПРЕДМЕТА ЗАКУПІВЕЛЬ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я

А. О. Олефір, *аспірант*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Звернено увагу на спеціальні ознаки основного предмета державних закупівель у сфері охорони здоров'я, а саме лікарські засоби. Обґрунтовано правильність їх розмежування на статичні та динамічні, завдяки чому виникає цілісне бачення проблеми. Об'єктивна новизна запропонованого підходу детермінує практично значущі висновки, що можуть бути використані в процесі вдосконалення господарсько-правового забезпечення державних закупівель в охороні здоров'я.

***Ключові слова**: державні закупівлі, охорона здоров'я, лікарські засоби, обіг лікарських засобів, державна реєстрація лікарських засобів, загальноприйнята назва лікарського засобу.*

Актуальність проблеми. Господарські правовідносини володіють якістю предметної визначеності, яка набуває виняткового значення при здійсненні державних закупівель, адже ознаки предмета детермінують конструкцію моделі поведінки. У сфері охорони здоров'я одним із основних предметів закупівель є лікарські засоби. У зв'язку з необхідністю відходу від підміни науково обґрунтованої правової політики держави політичною доцільністю на стадії творення права [1], задекларованим у прийнятій Комітетом з економічних реформ при Президентові України «Програмі економічних реформ України на 2010 – 2014 роки» від 2 червня 2010 р., переходу у 2014 р. до закупівлі державою послуг у закладів охорони здоров'я на контрактній основі [2] на першочергову увагу заслуговує проведення структурного аналізу господарсько-правових ознак лікарських засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань правової природи лікарських засобів приділяли увагу Р. Богатирьова, В. Варченко, Л. Кущ, В. Пашков, В. Толочко, В. Черних, І. Шишкіна. Якщо здобутки науковців медичної сфери мають значення виключно в межах інструментарію природничих наук, то В. Пашков ґрунтовно розглянув правовий режим лікарських засобів [3, с. 131 – 145]. Очевидно, що попередні розвідки не мають вичерпного значення для господарсько-правового забезпечення здійснення державних закупівель у сфері охорони здоров'я, залишаючи поза увагою спеціальні ознаки лікарських засобів як основного предмета державних закупівель.

© Олефір А. О., 2012

Мета статті – охарактеризувати статичні та динамічні ознаки лікарських засобів як предмета державних закупівель у сфері охорони здоров'я; визначити їх практичне значення в курсі удосконалення господарсько-правового забезпечення цих відносин.

Виклад основного матеріалу. Згідно з Директивою Ради Європейського Союзу «Про зближення законодавчих положень, правил та адміністративних заходів відносно лікарських препаратів», лікарські препарати – це будь-яка речовина чи комбінація речовин, призначених для лікування або профілактики захворювань. Будь-яка речовина або комбінація речовин, що можуть вводитися людині з метою діагностики чи поновлення, корекції або зміни фізіологічних функцій, також належить до лікарських препаратів [4, с. 183 – 184]. У Законі України від 4 квітня 1996 р. «Про лікарські засоби» закріплене фактично відповідаюче міжнародному поняття лікарських засобів як речовини або їх суміші природного, синтетичного чи біотехнологічного походження, які застосовуються для запобігання вагітності, профілактики, діагностики та лікування захворювань людей чи зміни стану і функцій організму.

О. Дзера зазначає, що об'єкти прав можуть перебувати у статиці і динаміці [5, с. 210]. Крізь призму даного судження господарсько-правові ознаки лікарських засобів доцільно поділити на статичні та динамічні: статичні характеризують лікарський засіб як об'єкт майнових прав; динамічні визначають режим їх обігу в правовідносинах. Якщо перші відображають безпосередню характеристику лікарських засобів у речових ознаках і класифікаційних групах як предмета державних закупівель, то другі визначають зв'язки між етапами обігу зі зміною динаміки закупівельних відносин.

Як об'єкти майнових прав лікарські засоби характеризуються такими матеріально-правовими ознаками: подвійним характером нормування статусу, спеціальним режимом назви, контрольованістю. Лікарський засіб має володіти фармакологічною та юридичною ознакою: якщо з фармакологічного погляду речовина має лікувальні властивості, то не завжди з юридичної точки зору вона є лікарським засобом, як, наприклад, дієтичні добавки. Лікарські засоби є одним з основних інструментів забезпечення права громадян на охорону здоров'я, засобом медикаментозного лікування хвороб.

Лікарський засіб може мати назву у вигляді загальноприйнятої назви (міжнародної непатентової, наукової, звичайної загальноприйнятої), комбінації загальноприйнятої назви з торговою маркою чи найменуванням виробника, торгової марки. В курсі відносин державних закупівель, в основі яких лежить принцип справедливої кваліфікації на засадах конкурсу, саме за конкретною діючою речовиною, точніше, за її загальноприйнятою чи міжнародною непатентованою назвою, формується та визначається предмет закупівлі.

Посилений публічний інтерес, характерний сфері охорони здоров'я, зумовлює необхідність існування систем контролю обліку лікарських засобів. Ця система умовно складається з трьох елементів: 1) існування Національно-

го переліку основних лікарських засобів і виробів медичного призначення, щодо яких запроваджено державне регулювання цін, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 25 березня 2009 р. «Про деякі питання державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення»; 2) Постановою Кабінету Міністрів України від 5 вересня 1996 р. «Про порядок закупівлі лікарських засобів закладами та установами охорони здоров'я, що фінансуються з бюджету» затверджено перелік лікарських засобів, які можуть закуповувати заклади охорони здоров'я, що фінансуються з державного, місцевих бюджетів; 3) наказами Міністерства охорони здоров'я № 59 від 28.01.2010 р., № 529 від 22.07.2009 р. закріплено функціонування формулярної системи лікарських засобів на трьох рівнях, що забезпечує закупівлю лікарських засобів відповідного рівня ефективності, безпеки, їх економічно вигідного використання.

Що стосовно класифікаційних груп, то вони утворюються залежно від особливостей складу лікарського засобу, способу реалізації, цільового характеру. Відповідно до Закону України «Про лікарські засоби» до лікарських засобів належать: діючі речовини (субстанції); готові лікарські засоби (лікарські препарати, ліки, медикаменти); гомеопатичні засоби; засоби, які використовуються для виявлення збудників хвороб, а також боротьби із збудниками хвороб або паразитами; лікарські косметичні засоби та лікарські домішки до харчових продуктів. Лікарський засіб у придатному для споживання вигляді постає у формі готового лікарського засобу, до якого входять діючі речовини, допоміжні речовини. Згідно зі ст. 2 цього Закону діючі речовини (субстанції) – біологічно активні речовини, які можуть змінювати стан і функції організму або мають профілактичну, діагностичну чи лікувальну дію та використовуються для виробництва готових лікарських засобів; допоміжні речовини – додаткові речовини, необхідні для виготовлення готових лікарських засобів.

Окрему увагу слід приділити речовинам крові і плазми крові, наркотичним засобам, психотропним речовинам і прекурсорам з тієї підстави, що останні не можна розглядати повністю інтегрованими у зміст категорії «лікарські засоби». По-перше, відповідно до Закону України від 23 червня 1995 р. «Про донорство крові та її компонентів», при наданні медичних послуг використовують речовини крові і плазми крові як самостійну річ або як складову частину готових лікарських засобів. Лікарські засоби, що є похідними крові, плазми крові людини, належать до біологічних лікарських засобів. По-друге, згідно з п. 1.1. наказу Міністерства охорони здоров'я «Про затвердження Порядку обігу наркотичних засобів, психотропних речовин та прекурсорів у закладах охорони здоров'я України» від 21 січня 2010 р. наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори в охороні здоров'я виступають як готові лікарські засоби або як препарати, що містять лікарські засоби.

За ст. 21 Закону України «Про лікарські засоби» залежно від способу реалізації громадянам, лікарські засоби поділяються на рецептурні та безрецеп-

турні. Відповідно до п. 1.6. наказу Міністерства охорони здоров'я «Про затвердження Правил виписування рецептів та вимог – замовлень на лікарські засоби і вироби медичного призначення, Порядку відпуску лікарських засобів і виробів медичного призначення з аптек та їх структурних підрозділів, Інструкції про порядок зберігання, обліку та знищення рецептурних бланків та вимог – замовлень» від 19.07.2005 р. рецепти обов'язково виписуються для: рецептурних лікарських засобів; безрецептурних лікарських засобів і виробів медичного призначення у разі відпуску їх безоплатно чи на пільгових умовах; лікарські засоби, що виготовляються в умовах аптеки для конкретного пацієнта. Наказом Міністерства охорони здоров'я № 793 від 02.11.2009 р. затверджено Перелік лікарських засобів, дозволених до застосування в Україні, які відпускаються без рецептів з аптек та їх структурних підрозділів.

Використання лікарських засобів має цільовий характер, тобто вони призначені для вирішення питань загальнодержавного значення, задоволення потреб населення, спрямованих на забезпечення здоров'я, збереження генофонду нації. Виходячи зі змісту Закону України «Про лікарські засоби», Основ законодавства України про охорону здоров'я від 19 листопада 1992 р., залежно від цільового призначення лікарські засоби як об'єкт майнових прав за функціональними ознаками можна поділити на три основні категорії: лікарські засоби, що застосовуються для запобігання вагітності; лікарські засоби, що застосовуються для профілактики захворювань; лікарські засоби, що застосовуються для діагностики та лікування захворювань людей або зміни стану і функцій організму.

В юридичному контексті, як зазначає В. Пашков, лікарський засіб – це перш за все об'єкт господарського обігу [3, с. 21]. Дослідженню проблеми «правового режиму обігу» приділяється значна увага в спеціальній літературі: О. Вінник розглядає правовий режим як елемент будь-якої господарської системи поряд із суб'єктами, майновою базою, нормативною та інформаційною системами [6, с. 14]; В. Гайворонський визначав правовий режим майна як встановлений правовими засобами порядок, умови придбання майна, здійснення суб'єктами господарювання правомочностей володіння, користування, розпорядження ним, реалізації функцій управління майном, його правової охорони [7, с. 417]; на думку О. Дзери, оборотоздатність об'єктів реалізується у процесі динаміки [5, с. 210]; М. Сібільов визначає правовий режим як цілісну систему регулятивного впливу [8, с. 116]; Є. Харитонов зазначає, що законодавством встановлюються правила поведінки суб'єктів правовідносин при використанні тієї чи іншої речі, і тим самим визначає межі та умови використання речі, тобто її правовий режим [9, с. 255]. Саме тому в курсі відносин державних закупівель у сфері охорони здоров'я, яким притаманна ознака високої динамічності, на увагу заслуговують не тільки речові ознаки лікарських засобів, а й їх правовий режим у господарсько-правовому

обороті. Незважаючи на те що лікарські засоби входять до ринку споживчих товарів і послуг, режим їх правового обігу суттєво відрізняється від правового режиму обігу на товарному ринку інших майнових прав. Постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2004 р. «Про деякі заходи щодо забезпечення якості лікарських засобів» на Міністерство охорони здоров'я покладено завдання забезпечити обіг лікарських засобів відповідно до вимог належної практики, гармонізованої з відповідними директивами Європейського Союзу, Всесвітньої організації охорони здоров'я.

Виходячи з розуміння п. 1.1. наказу Міністерства охорони здоров'я України від 12 грудня 2001 р. «Про затвердження порядку заборони (зупинення) та вилучення з обігу лікарських засобів на території України», можна зробити висновок про те, що загальний правовий режим обігу лікарських засобів складається з окремих регуляторів: встановленого в стандартах, нормах, правилах порядку їх виробництва, виготовлення, зберігання, транспортування, пересилання, оптової та роздрібної реалізації, придбання, використання. Відповідно до п. 2.43. наказу Міністерства охорони здоров'я України № 426 від 26 серпня 2005 р. обіг лікарських засобів – це діяльність, пов'язана зі створенням, виробництвом (виготовленням), зберіганням, перевезенням, увезенням в Україну, вивезенням з України, реалізацією, застосуванням та знищенням лікарських засобів. В. Пашков зазначає, що на кожному етапі обігу лікарських засобів має місце низька ефективність публічно-правового регулювання суспільних відносин [3, с. 36].

Господарсько-правове значення в контексті відносин державних закупівель мають такі елементи обігу лікарських засобів: створення, виробництво, реєстрація, увезення в Україну, зберігання, транспортування, реалізація. Спеціальний режим обігу встановлюється для наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, що визначений Законом України від 15 лютого 1995 р. «Про наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори» та спирту етилового, який визначено Законом України від 19 грудня 1995 р. «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів».

Створення лікарського засобу є діяльністю, в результаті якої створюється інноваційний продукт. Суб'єктами створення лікарських засобів можуть бути підприємства, установи, організації, громадяни, тобто будь-які учасники правовідносин. Нові лікарські засоби, як правило, розробляються в спеціалізованих науково-дослідних установах, лабораторіях, на фармакологічних факультетах медичних ВНЗ, проте створювати лікарські засоби має право будь-яка особа, котра володіє спеціальними знаннями, засобами. Після створення діючої речовини лікарського засобу він має пройти доклінічне вивчення та клінічне випробування, що регламентуються статтями 6, 7 Закону України «Про лікарські засоби», наказами Міністерства охорони здоров'я «Про за-

твердження Статуту Державного підприємтсва "Державний фармакологічний центр"» від 10 липня 2008 р., від 13 лютого 2006 р. № 66, «Про Порядок увезення незареєстрованих лікарських засобів на митну територію України з метою проведення доклінічних досліджень, клінічних випробувань та державної реєстрації» від 17 січня 2002 р.

Правове значення доклінічного вивчення, клінічних випробувань полягає у тому, що відповідно до п. 3 постанови Кабінету Міністрів України від 26 травня 2005 р. № 376 до заяви про державну реєстрацію лікарського засобу обов'язково мають додаватися матеріали доклінічного вивчення, клінічного випробування. Право творця лікарського засобу не дає особі правомочностей до вступу в закупівельні відносини.

Виробництво лікарських засобів – діяльність, пов'язана з серійним випуском лікарських засобів, яка включає всі або хоча б одну зі стадій технологічного процесу, в тому числі процеси фасування, пакування і маркування, контроль якості в процесі виробництва, контроль якості готової продукції. Виробництво передбачає присутність стабільної, систематичної, з певним кількісним рівнем діяльності, що підтверджується встановленим порядком ліцензування, регламентується наказом Державної служби України з лікарських препаратів і контролю за наркотиками від 21 вересня 2010 р. № 340, та переважно не має прив'язки до конкретного лікарського засобу. Виробництво лікарських засобів охоплює виготовлення, всі етапи технологічного процесу, фасування, маркування, пакування, контроль якості.

Виробництво лікарського засобу має подвійне правове значення: на підставі технологічного регламенту виробництва лікарський засіб підлягає реєстрації; за умови дотримання ліцензійних умов суб'єкт господарювання набуває відповідного статусу і компетенцію для вступу в закупівельні відносини.

Всі лікарські засоби, крім тих, виробником яких є аптечний заклад, допускаються до застосування в Україні лише після їх державної реєстрації, і з цього моменту можуть бути предметом державних закупівель. Державну реєстрацію (перереєстрацію) лікарського засобу здійснює МОЗ України після проведення експертизи лікарського засобу Державним підприємством «Державний фармакологічний центр» у порядку, визначеному наказом Міністерства охорони здоров'я від 26.08.2005 р. № 426, постановою Кабінету Міністрів України від 26.05.2005 р. № 376. У порядку визначеному постановою Кабінету Міністрів України від 31.03.2004 р. № 411, лікарський засіб вноситься до Державного реєстру лікарських засобів, йому присвоюється реєстраційний номер, а заявнику видається реєстраційне посвідчення, що є дозволом до медичного застосування лікарського засобу в Україні.

Державному замовнику у сфері охорони здоров'я на етапі оцінювання пропозицій конкурсних торгів доцільно перевіряти реєстраційний номер шляхом звернення до відповідного наказу МОЗ про реєстрацію лікарського

засобу, в якому зазначаються назва лікарського засобу, форма випуску, найменування заявника, держава, де зареєстрований виробник, держава, де розташований виробник, строк, на який видане реєстраційне посвідчення, умови відпуску і номер реєстраційного посвідчення, з метою визначення дійсного походження лікарського засобу, уникнення придбання фальсифікованих лікарських засобів. У зв'язку з цим необхідно імплементувати позитивну практику публічного оприлюднення інформації про реєстрацію лікарського засобу, що має місце в Європейському Союзі [3, с. 38].

В. Пашков звертає увагу на проблему співвідношення позначення власне назви та торгової марки лікарського засобу [3, с. 36]. Щодо відносин державних закупівель, то замовники у сфері охорони здоров'я, як уже зазначалося, вказують у конкурсній документації назву діючої речовини лікарського засобу, що є міжнародною непатентовою чи загальноприйнятою. Така практика зумовлена тим, що готовий лікарський засіб, до якого входить одна й та сама діюча речовина, може мати різні торгові назви; крім того, вона є позитивною з огляду на те, що за Законом України від 1 червня 2010 р. «Про здійснення державних закупівель» зазначення в конкурсній документації торгових назв, що мають форму торгових марок, матиме ознаки дискримінації. Винятком є норма п. 3 ч. 2 ст. 22 цього Закону, за якою у разі, коли таке посилання є необхідним, наприклад, унікальний референтний лікарський засіб, специфікація має містити вираз «або еквівалент». Постановою Кабінету Міністрів України № 1071 від 5 вересня 1996 р. закріплено перелік міжнародних непатентових назв діючих речовин, що можуть закуповуватися закладами охорони здоров'я, які фінансуються з бюджету.

Беручи до уваги платність послуг з реєстрації лікарських засобів, доцільно як альтернативний шлях запропонувати такий економічний засіб захисту національного виробника лікарських засобів, як пільговий режим сплати збору за державну реєстрацію лікарських засобів для вітчизняних виробників; для виробників нових, складних (генно-інженерних, біотехнологічних) та таких, що призначені для лікування рідкісних і важковиліковних хвороб.

Законодавством України передбачено диференційовані порядки ввезення зареєстрованих і незареєстрованих лікарських засобів в Україну. Механізм увезення на митну територію України зареєстрованих лікарських засобів має такий вигляд: 1) суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності реєструє лікарський засіб в Україні; 2) у порядку, визначеному Державною митною службою, подає повідомлення про вантаж, після прибуття вантажу перевіряються державна реєстрація лікарських засобів, наявність сертифіката якості лікарського засобу, виданого виробником; 3) у порядку, передбаченому постановою Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2005 р. «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за якістю лікарських засобів, що ввозяться в Україну» суб'єкт господарювання одержує висновок про належну якість

лікарського засобу, що є підставою для вільного обігу лікарського засобу на всій території України. Ввезення на митну територію України незареєстрованих лікарських засобів може здійснюватися у випадках, передбачених у ч. 3 ст. 17 Закону України «Про лікарські засоби», як виняток, у випадках стихійних лих, катастроф, епідемій.

Зберігання лікарських засобів передбачає обов'язок учасника державних закупівель, державного замовника зберігати їх у схоронності, належному стані, без погіршення фармакологічних властивостей. Зберігач має дотримуватися вимоги статей 942 та 949 ЦК України щодо забезпечення схоронності речі повернення речі в первісному стані. Норми зберігання закріплено в наказі МОЗ України № 44 від 16.03.1993 р., наказі Державної служби України з лікарських препаратів і контролю за наркотиками № 340 від 21.09.2010 р., якими встановлено вимоги щодо впорядкування і експлуатації приміщень для зберігання; загальні умови зберігання, що мають бути дотримані для всіх видів лікарських засобів, виробів медичного призначення і медичної техніки та спеціальні вимоги залежно від видової належності; вимоги до тари; додаткові умови зберігання можуть визначатися виробником.

Що стосується транспортування, то перевізник має додержуватися норм статей 307, 308, 313, 314 ГК України. Правила перевезення вантажів регламентовано Законом України від 6 квітня 2000 р. «Про перевезення небезпечних вантажів». Наказами Міністерства транспорту України «Про затвердження окремих розділів Правил перевезення вантажів» від 21 листопада 2000 р. та від 20 лютого 1998 р. «Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні» передбачається обов'язок перевізника додержуватися вимог щодо забезпечення цілісності, упакування, тари, захисту від стороннього впливу вантажу. Вимоги щодо зберігання, транспортування мають ураховуватися замовниками, учасниками при визначенні змісту господарських договорів при здійсненні державних закупівель в охороні здоров'я.

Висновки. Лікарські засоби постають самостійним предметом державних закупівель в охороні здоров'я, маючи сукупність статичних і динамічних ознак. У динаміці господарських відносин лікарським засобам притаманні такі особливості їх правового статусу: 1) створення лікарського засобу (право творця) не дає особі правомочностей до вступу в закупівельні відносини та є обов'язковою передумовою державної реєстрації лікарського засобу; виробляючи лікарські засоби, учасник господарських відносин набуває відповідного статусу і компетенції для вступу в закупівельні відносини; 2) за загальним правилом, лікарські засоби, крім тих, виробником яких є аптечний заклад, можуть бути предметом державних закупівель після їх державної реєстрації; винятком є випадки стихійних лих, катастроф, епідемій, коли їх ввезення може здійснюватися без державної реєстрації, але дані відносини не

є закупівельними; 3) з метою оптимізації здійснення державних закупівель лікарських засобів державному замовникові слід перевіряти реєстраційний номер лікарського засобу шляхом звернення до відповідного наказу МОЗ України; 4) як правило, замовники у конкурсній документації зазначають назву діючої речовини лікарського засобу, що є міжнародною непатентовою чи загальноприйнятою, як виняток, поряд із торговою назвою має бути вираз «або еквівалент»; 5) вимоги щодо зберігання, транспортування мають враховуватися сторонами відносин державних закупівель при визначенні змісту господарських договорів державних закупівель в охороні здоров'я.

З метою вдосконалення функціонування системи державних закупівель у сфері охорони здоров'я, економії державних коштів, забезпечення якості лікарських засобів необхідно створити дієву модель системи державного контролю, визначальним елементом якої мають стати зміна, розширення обсягу господарсько-правового регулювання згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 5 вересня 1996 р. «Про порядок закупівлі лікарських засобів закладами та установами охорони здоров'я, що фінансуються з бюджету», тобто її дія має поширюватися не тільки на заклади охорони здоров'я, що фінансуються за рахунок бюджетної системи, а й на ті, що використовують інші державні кошти.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ризики запровадження реформ у сфері охорони здоров'я [Електронний ресурс]: Аптека онлайн / Пашков В. М. // Щотижневик Аптека. – 2010. – № 45. – Режим доступу: http://www.apteka.ua/article/61844.
2. Конституційні засади державотворення і право творення в Україні: проблеми теорії і практики [Електронний ресурс]: Інформаційне забезпечення юридичного бізнесу / Шемшученко Ю. С. // Юрид. газ. – 2006. – № 13. – Режим доступу : http://www.yur-gazeta.com/ua/oarticle/2519/.
3. Пашков В. М. Правове регулювання обігу лікарських засобів / В. М. Пашков. – К. : МОРІОН, 2004. – 160 с.
4. Лицензирование в Європейском Союзе: Фармацевтический сектор / под ред. В. А. Усенко А. Л. Спасокукоцкого. – К. : МОРИОН Лтд, 1998. – 381 с.
5. Цивільне право України. Загальна частина : підручник / за ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнєцової, Р. А. Майданика. – 3-тє вид., переробл. і допов. – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 976 с.
6. Вінник О. М. Господарське право : курс лекцій / О. М. Вінник. – К. : Атіка, 2004. – 624 с.
7. Хозяйственное право : учебник / В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменский, Н. С. Хахулин и др. ; под ред. В. К. Мамутова. – К. : Юринком Интер, 2002. – 912 с.
8. Сібільов, М. Поняття правового режиму приватного права / М. Сібільов // Вісн. Акад. правов. наук України. – 2001. – № 4. – С. 106 – 116.
9. Цивільне право України : підручник ; у 2 т. / за ред. Є .О. Харитонова, Н. Ю. Голубєвої. – Х. : ТОВ «Одіссей», 2008. – Т. 1. – 832 с.

СТАТИЧНЫЕ И ДИНАМИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ КАК ПРЕДМЕТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Олефир А. А.

Обращено внимание на специальные признаки основного предмета государственных закупок в здравоохранении, а именно лекарственные средства. Обоснована правильность их разделения на статичные и динамические, благодаря чему возникает целостное видение проблемы. Объективная новизна предложенного подхода определяет практически значимые выводы, которые могут быть использованы в процессе усовершенствования хозяйственно-правового обеспечения государственных закупок в здравоохранении.

***Ключевые слова**: государственные закупки, здравоохранение, лекарственные средства, оборот лекарственных средств, государственная регистрация лекарственных средств, общепринятое название лекарственного средства.*

STATICAL AND DYNAMICAL FEATURES OF MEDICAMENTS AS AN OBJECT OF STATE PURCHASES IN THE SPHERE OF HEALTH SECURITY

Olefir A. O.

In the research attention is payed to special features of major object of state purchases in the spere of health security, exactly medicaments. Their partition on statical and dynamical was substantiated as a right deal, which make's integral sight of this problem. Objective novelty of the mode determine practically notional issues, which can be consume in the process of perfecting economical – legal ensuring of state purchases in the sphere of state purchases.

***Keywords**: state purchases, health security, medicaments, circulation of medicaments in economy, state registration of medicaments, universally adopted designation of medicament.*

УДК 346:621.39(477)

ЗАВДАННЯ ЗАКОНОДАВЧОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

***Ю. І. Остапенко**, стажист-дослідник*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто питання господарсько-правового забезпечення функціонування та розвитку телекомунікаційного ринку України. Звернено увагу на те, що сьогоднішній стан законодавчого регулювання ринку телекомунікацій є застарілим і містить численні прогалини, тобто обґрунтовано сутнісну модернізацію спеціалізованого закону у сфері регулювання телекомунікаційних відносин.

***Ключові слова**: телекомунікаційна галузь, телекомунікаційні послуги, функціонування телекомунікаційного ринку, державна телекомунікаційна політика, державне регулювання телекомунікаційного ринку.*

Актуальність проблеми. Сучасна епоха світового суспільно-економічного розвитку характеризується формуванням нового типу суспільства – інформаційного, де інтелектуальний капітал у вигляді знань та інформації відіграє провідну, визначальну роль основного чинника виробництва, а обмін останніми здійснюється за допомогою засобів телекомунікації.

Телекомунікаційна галузь є однією з відносно нових галузей економіки, що заснована на технологічних досягненнях у сфері зв'язку та обчислювальної техніки. Це і авторизація кредитних карток, і передавання телеметричних даних, і охоронна сигналізація, і організація платежів населення, і забезпечення міжстанційних зв'язків між базовими станціями систем персонального виклику, і електронна та голосова пошта, і телевідеоконференцзв'язок, і доступ до Інтернет, і комп'ютерна телефонія тощо.

У ст. 3 Закону України «Про телекомунікації» зазначено, що телекомунікації є невід'ємною частиною виробничої та соціальної інфраструктури України і призначені для задоволення потреб фізичних та юридичних осіб, органів державної влади в телекомунікаційних послугах.

Активний розвиток телекомунікацій сьогодні є необхідною умовою економічного прогресу і руху до постіндустріального суспільства, особливо для країн з перехідною економікою. Сучасні технічні засоби в цій сфері стають необхідною умовою для соціально-політичної згуртованості, функціонування національної економіки як єдиного організму та і розвитку інформаційного суспільства як самостійного суспільного феномену. Вони є з'єднувальною

© Остапенко Ю. І., 2012

ланкою як промислової сфери, сфери послуг і споживачів, так і різних географічно розрізнених частин країни та економічних центрів. Перетворення в телекомунікаційній сфері набули революційного характеру і відбуваються в глобальному масштабі по всіх країнах світу.

Завдяки переліченим чинникам вітчизняний і світовий ринки телекомунікацій розвиваються дуже стрімко, надають достатньо велику кількість послуг, які з кожним здобутком у техніці тільки зростають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика телекомунікаційного ринку отримала певну увагу вчених-правознавців, економістів у багатьох країнах, серед яких Ю. Волков, котрий видав декілька підручників, присвячених цій темі: «Телекоммуникационное право: учебное пособие» та «Основы телекоммуникационного права: учебное пособие». В. Тронько проводила дослідження у статті «Розвиток ринку телекомунікаційних послуг: світові тенденції та вітчизняна практика», С. Воробієнко – у статті «Визначення складу показників конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг», Н. Васильєва – у статті «Основні тенденції розвитку ринку інформаційних технологій та комунікацій», В. Алексеєв – у статті «Время действий – пришло», В. Андрианов – у статті «Национальное богатство, природные и трудове ресурсы» та ін. У роботах цих науковців висвітлено окремі питання регулювання діяльності телекомунікаційного ринку України, але аналіз та систематика ринку в його господарсько-правовому аспекті залишаються поза увагою дослідників.

Метою статті є дослідження розвитку телекомунікаційного ринку України та визначення напрямів і завдань законодавчої політики у сфері телекомунікацій.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняний ринок телекомунікацій є однією із найважливіших складових інфраструктури інноваційної економіки країни. Йому притаманні високі темпи зростання, що випереджають темпи зростання економіки в цілому. Як і будь-який інший ринок, ринок телекомунікацій виявляється через низку типів та видів правовідносин, у складі яких є власні суб'єкти, об'єкти, юридичні факти та інфраструктура, в межах якої і надаються телекомунікаційні послуги.

Враховуючи суспільно-економічну важливість ефективного функціонування та розвитку ринку телекомунікаційних послуг, цілком логічно, що він має стати одним з напрямів державної структурно-галузевої політики. Загалом телекомунікаційні послуги можна поділити на п'ять видів: послуги поштового зв'язку, послуги телефонного зв'язку, послуги передавання та приймання телевізійних і радіопрограм, послуги доступу до мережі Інтернет та інші додаткові послуги. Кожен з цих видів послуг має свої особливості як у функціонально-технічному, так і в правовому аспекті, а отже, утворює притаманні підсистемі ринкові механізми своєї реалізації і вимагає статусу окремих об'єктів політики держави у сфері телекомунікацій.

Слід зазначити факт існування надзвичайно прямого, функціонального зв'язку самих телекомунікаційних послуг та ґенези їх розвитку із розвитком винахідництва та інновацій у названій сфері.

Так, перший вид послуг на ринку телекомунікацій – це послуги поштового зв'язку, тобто продукт діяльності оператора поштового зв'язку з приймання, оброблення, перевезення та доставлення (вручення) поштових відправлень, виконання доручень користувачів щодо поштових переказів, банківських операцій, спрямовані на задоволення потреб користувачів. Цей вид телекомунікаційних послуг є дуже поширеним , простим і зручним. Він діє вже з давніх часів і існує до сьогодення. Спочатку він існував на рівні передавання людиною голосових повідомлень, потім людина або, точніше, гінець, передавала лист. У наші часи цей зв'язок має систематизовану форму у вигляді спеціалізованої служби.

Другий вид послуг на ринку – це послуги телефонного зв'язку у вигляді наземного (фіксованого чи дротового) телефонного зв'язку та радіозв'язку. Взагалі-то ідея телефонування була розроблена ще у 1849–1854 рр. Шарлем Бурселем, інженером-механіком та віце-інспектором паризького телеграфа. Через 150 років ця послуга на ринку телекомунікацій була представлена практично всіма підприємствами телекомунікацій (оператори фіксованого зв'язку, оператори мобільного зв'язку, провайдери Інтернет-доступу і навіть оператори кабельного телебачення).

Третій вид телекомунікаційних послуг – це послуги передавання та приймання телевізійних та радіопрограм, які надаються операторами цифрового, кабельного та супутникового телебачення. Ринок цих послуг ще перебуває у стадії активного розвитку, що також передбачає необхідність вирішення й широкого кола питань правової врегульованості.

Четвертий вид послуг – це послуги доступу до мережі Інтернет чи міжмережжя, система об'єднаних комп'ютерних мереж глобального загальнолюдського суспільства, яка в наш час покриває практично всю поверхню земної кулі. Інтернет-мережу побудовано на використанні протоколу IP і маршрутизації пакетів даних. Нині Інтернет має важливе значення у створенні інформаційного простору глобального суспільства, слугує фізичною основою доступу до веб-сайтів і багатьох систем (протоколів) передавання даних. Це міжмережжя – практично нескінченний інформаційний ресурс, є всесвітнім джерелом знань, глобальним і загальнодоступним за своєю сутністю.

Останній, п'ятий вид послуг – це інші додаткові послуги, які надаються всіма підприємствами телекомунікацій. Наприклад, в українській приватній телекомунікаційній компанії «Укртелеком» частка додаткових послуг становить більше 20 %. Це й виклик абонента за одним з п'яти зазначених у замовленні номерів телефонів, й ведення розмови за споживача (передавання телефонограми), й довідка про тривалість розмови. Сюди можна віднести й обмеження тривалості розмови на прохання абонента та інші додаткові послуги.

Сучасні інновації в технічному аспекті з'являються на ринку дуже швидко і вже далеко перетнули кордони між розрізненими видами телекомунікаційних послуг. Адже завдяки науково-технічному прогресу відбувається синтез у загальній систематизації телекомунікаційного ринку. Так, завдяки об'єднанню декількох перелічених послуг виникають нові види послуг у сфері телекомунікації: софтфони – *Skype* (безкоштовне пропрієтарне програмне забезпечення з закритим кодом, що забезпечує шифрований голосовий зв'язок через Інтернет між комп'ютерами (*VoIP*), а також платні послуги для дзвінків на мобільні і стаціонарні телефони; *Mail.ru Агент, ICQ, QIP*; перегляд телевізійних каналів за допомогою Інтернету; IP-телефонії (система зв'язку, за якою аналоговий звуковий сигнал від одного абонента дискретизується (кодується у цифровий вигляд), компресується і пересилається за цифровими каналами зв'язку до другого абонента, де проводиться зворотна операція – декомпресія, декодування та відтворення аналогового сигналу) та інші інноваційні продукти.

Сучасний стан телекомунікаційного ринку, враховуючи його особливу інноваційну динаміку, потребує докладного правового регулювання. Слід зазначити, що діяльність вітчизняного законодавця у цьому напрямі розпочалася з 1993 р. і триває й дотепер. Дуже важливим кроком став прийнятий у 2003 р. Закон України «Про телекомунікації», в якому основний акцент зроблено на статиці телекомунікаційних правовідносин, однак їх динаміка певною мірою залишилася поза увагою законодавця.

Відповідно до цього Закону під поняттям «телекомунікації» розуміється: «передавання, випромінювання та/або приймання знаків, сигналів, письмового тексту, зображень та звуків або повідомлень будь-якого роду по радіо, дротових, оптичних або інших електромагнітних системах».

Предметом правового регулювання зазначеного Закону є суспільні відносини суб'єктів ринку телекомунікацій щодо надання та отримання телекомунікаційних послуг і використання телекомунікаційних мереж загального користування та мереж, що не взаємодіють з мережами загального користування в умовах надзвичайної ситуації, надзвичайного та воєнного станів. У цілому ж Закон України «Про телекомунікації» умовно поділяє предмет регулювання на дві частини: окремі телекомунікаційні послуги та функціонування телекомунікаційного ринку як системного утворення.

Що стосується першої частини, то в Законі чітко визначено, що послуга у цій сфері – продукт діяльності оператора та/або провайдера телекомунікацій, спрямований на задоволення потреб споживачів у сфері телекомунікацій.

Друга частина – це фактично складний процес, що об`єднує телекомунікаційні послуги в єдиному господарському комплексі. Так, змінами до Закону України від 2 грудня 2010 р. «Про телекомунікації» його інтерпретовано так: «...сфера обігу телекомунікаційних послуг, яка визначається пропозицією

операторів, провайдерів телекомунікацій, попитом споживачів на телекомунікаційні послуги та можливістю задоволення цього попиту». Отже, можна стверджувати, що ринок телекомунікацій – це складна система, яка функціонує завдяки діяльності спеціальних суб'єктів ринку: операторів, провайдерів телекомунікацій, споживачів телекомунікаційних послуг, виробників та постачальників технічних засобів телекомунікацій. Їх діяльність у сфері телекомунікацій регулюється Національною комісією з питань регулювання зв'язку (НКРЗ), до повноважень якої можна віднести: визначення ринків телекомунікаційних послуг, здійснення їх аналізу та визначення операторів з істотною ринковою перевагою на ринку в порядку, затвердженому НКРЗ.

Сфера телекомунікацій за критерієм технічного передавання інформації поділяється на два великі сегменти – електрозв'язок (телекомунікації) та поштовий зв'язок. Електрозв'язок має два основні напрями: наземний (фіксований чи дротовий) та радіозв'язок. До першої групи, як правило, включають телефонний, телефонний міський, телефонний сільський, телефонний міжміський, телефонний міжнародний зв'язок. Сюди ж можна віднести Інтернет (хоча зараз він переміщується й у радіозв'язок). До другої групи входять супутниковий, стільниковий, радіорелейний, транкінговий зв'язок. Як бачимо, сегменти ринку досить різноманітні, і відносини, пов'язані з ними, регулюються завдяки великій кількості нормативних актів.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про телекомунікації». Відповідно почнемо з першого з них – електрозв'язку (телекомунікації). Він визначається як передавання, випромінювання та/або приймання знаків, сигналів, письмового тексту, зображень та звуків або повідомлень будь-якого роду по радіо, проводових, оптичних або інших електромагнітних системах. Ця сфера є складовою частиною галузі зв'язку України.

У свою чергу електрозв'язок поділяється на два напрями.

Перший, фіксований зв'язок (стаціонарний зв'язок) – телекомунікації, що здійснюються із застосуванням стаціонарного (нерухомого) кінцевого обладнання (ст. 1 зазначеного Закону). Всі п'ять видів наземного зв'язку є телефонними. Їх можна визначити як галузь зв'язку, електрозв'язку, телекомунікацій; передавання на відстань мовної інформації, здійснюваної електричними сигналами (фіксований зв'язок) або радіосигналами. Телефонний зв'язок передається за допомогою телекомунікаційних мереж. Телекомунікаційна мережа – комплекс технічних засобів телекомунікацій та споруд, призначених для маршрутизації, комутації, передавання та/або приймання знаків, сигналів, письмового тексту, зображень та звуків або повідомлень будь-якого роду по радіо, проводових, оптичних чи інших електромагнітних системах між кінцевим обладнанням (ст. 1 Закону).

Другий напрям – радіозв'язок, який можна назвати електрозв'язком, котрий здійснюється шляхом поширення електромагнітних хвиль у вільному

просторі без штучного спрямовуючого середовища (ст. 1 Закону України від 1 червня 2000 р. № 1770-III «Про радіочастотний ресурс України»). Пояснення чотирьох видів термінів радіозв'язку в сучасному законодавстві відсутнє. Їх можна визначити завдяки тільки технічній літературі.

Перший з них – супутниковий, заснований на використанні штучних супутників Землі, на яких змонтовані ретранслятори, сигнал має бути промодульованим (це відбувається на земній станції), а потім сигнал переноситься на потрібну частоту, підсилюється та надходить на передавальну антену; прийнявши сигнал від однієї наземної станції, супутник переносить його на іншу частоту, підсилює та передає іншій наземній станції.

Другий вид радіозв'язку – стільниковий – один із видів мобільного радіозв'язку, в основі якого лежить стільникова мережа.

Третій вид радіозв'язку – радіорелейний, який здійснюється за лінією, утвореною ланцюжком приймально-передавальних (ретрансляційних) радіостанцій.

Четвертий вид радіозв'язку – транкінговий (кооперативні та відомчі мережі, таксі, міліція, авіаційні служби, автомобільні компанії). Цей вид радіозв'язку призначено для забезпечення голосового зв'язку між великою кількістю рухомих абонентів при обмеженій кількості радіоканалів; з цієї кількості один радіоканал дається кожному абоненту на час з'єднання.

Існує в радіозв'язку й таке поняття, як безпровідна комп'ютерна мережа, що характеризується обмеженою зоною покриття та невеликою випромінюючою потужністю.

Ще одним здобутком науково-технічної революції став Інтернет. Цей винахід стоїть між двома напрямами електрозв'язку і являє собою всесвітню інформаційну систему загального доступу, яка логічно зв'язана глобальним адресним простором та базується на Інтернет-протоколі, визначеному міжнародними стандартами (ст. 1 згаданого Закону).

Інший сегмент сфери телекомунікацій – поштовий зв'язок. У ст. 1 Закону України від 4 жовтня 2001 р. «Про поштовий зв'язок» надається визначення поштового зв'язку-приймання, оброблення, перевезення та доставлення (вручення) поштових відправлень, виконання доручень користувачів щодо поштових переказів, банківських операцій. Установа, яка здійснює це, називається поштою.

Державну політику у сфері розвитку телекомунікаційного ринку має репрезентувати Концепція розвитку телекомунікацій в Україні, що була прийнята постановою Кабінету Міністрів України від 7 червня 2006 р. Цей документ визначає основні засади і напрями подальшого розвитку телекомунікаційних мереж загального користування в ринкових умовах і спрямований на досягнення стратегічних інтересів та конкурентоспроможності України на міжнародному ринку. Певне місце в Концепції приділено реалізації державної політики у сфері

координації діяльності державних органів та підприємств, пов'язаної з розвитком телекомунікаційних мереж в Україні. Положення Концепції за її призначенням мають бути враховані органами державної виконавчої влади під час розроблення та затвердження концептуальних і програмних документів з питань розвитку спеціальних, відомчих або корпоративних телекомунікаційних мереж.

Разом з тим до недоліків названої Концепції слід віднести те, що, хоча нею визначено проблеми розвитку телекомунікацій, стратегію і основні шляхи їх розв'язання, включаючи принципи забезпечення комплексного розвитку телекомунікацій, докладний аналіз нормативного забезпечення функціонування телекомунікаційної сфери залишився поза увагою її розробників. Не зазначено також аспекти розвитку телекомунікаційно-технічного забезпечення на території країни, відсутні викладання повної систематики послуг та аналіз рівня забезпеченості населення останніми. Очевидно, що стратегія розвитку телекомунікаційної сфери має отримати більш докладний та комплексний виклад.

Загальна кількість галузевих законодавчих актів, якими врегульовано діяльність ринку телекомунікацій, – понад двох десятків. Законодавчу базу утворюють, зокрема: закони України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо національних комісій, що здійснюють державне регулювання природних монополій, у сфері зв'язку та інформатизації, ринків цінних паперів і фінансових послуг», «Про телекомунікації», «Про радіочастотний ресурс України», «Про поштовий зв'язок», «Про телебачення і радіомовлення», «Про інформацію», «Про Національну програму інформатизації», «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки», «Про електронні документи та електронний документообіг», «Про електронний цифровий підпис», «Про захист персональних даних», «Про доступ до публічної інформації», «Про внесення змін до деяких законів України щодо спрощення умов доступу на ринок телекомунікаційних послуг» та ін.

Отже, удосконалення сучасного телекомунікаційного законодавства України з огляду на інноваційні процеси у даній сфері, дефекти та прогалини що існують, вбачається здійснити шляхом створення єдиного кодифікованого акта, в якому мають міститься всі необхідні технічні та правові терміни, а його структурою мусить бути охоплена вся систематика сегментів ринку та їх взаємозв'язки. Адже, зважаючи на специфіку даної сфери, цей кодифікований законодавчий акт у сфері телекомунікацій за своїм предметом повинен забезпечити динаміку прогнозу розвитку її технічного забезпечення. Наслідком кодифікації має стати виокремлення спеціалізованого господарсько-правового інституту телекомунікаційного права.

Висновки. Підсумовуючи результати аналізу сучасного стану інноваційного розвитку телекомунікаційного ринку як такого, можна зробити висновок про необхідність оптимізації систем законодавства у сфері телекомунікацій. Основним компонентом такої оптимізації має стати правова врегульованість кожної з телекомунікаційних послуг, бо кожна послуга містить власний юридичний та техніч-

ний зміст. У цілому наслідками такої оптимізації законодавчого регулювання телекомунікаційних послуг має стати кодифікація законодавства у цій сфері.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гольдштейн Б. С. Сети святи : учебник для ВУЗов / Б. С. Гольдштейн, Н. А. Соколов, Г. Г. Яновский. – СПб. : БХВ-Петербург, 2010. – 400 с.
2. Організація правової роботи на підприємствах, установах, організаціях : навч. посіб. / Р. П. Бойчук, Д. В. Задихайло, В. М. Пашніков. – Х. : ФІНН, 2010. – 384 с.
3. Волков Ю. В. Телекоммуникационное право [Електронний ресурс] : учеб. пособие. – Екатеринбург : Изд. Волков Ю. В., 2011. – 94 с. – Режим доступу: http://www.telecomlaw.ru/studyguides/telecom%201–5.pdf.
4. Телекоммуникационное право [Електронний ресурс] : учеб. пособие / Ю. В. Волков. – Екатеринбург : Изд. Волков Ю. В., 2008 – 56 с. – Режим доступу: http://www.telecomlaw.ru/studyguides/UP_TLKLaw_08.htm.
5. Розвиток ринку телекомунікаційних послуг: світові тенденції та вітчизняна практика / В. В. Тронько // Наук. вісн. НГУ – 2009 – № 11 [Електронний ресурс].– Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/PORTAL/natural/Nvngu/2009_11/Tronko.pdf.
6. Цхведиани В. Телекоммуникации Украины – перспективы развития и основные проблемы / В. Цхведиани // Фонд. рынок. – 2000. –№ 16.
7. Алексеев В. Р. Время действий – пришло / В. Р. Алексеев // Телеком. Коммуникации и сети. – 2004. – № 4. – С. 22.
8. Андрианов В. Национальное богатство, природные и трудовые ресурсы / В. Андрианов // Общество и экономика. – 2003. – № 4–5. – С. 127–196.
9. Инновационная кузница // Голос Украины. – 2006. – № 82. – С. 3.
10. Васильєва Н. Основні тенденції розвитку ринку інформаційних технологій та комунікацій / Н. Васильєва // Економіст. – 2000. – № 10.
11. Воробієнко С. П. Визначення складу показників конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг / С. П. Воробієнко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Вип. 248 : в 6 т. Т. V. – С. 1101–1109.

ЗАДАЧИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Остапенко Ю. И.

Рассмотрены вопросы хозяйственно-правового обеспечения функционирования и развития телекоммуникационного рынка Украины. Обращено внимание на то, что нынешнее состояние законодательной регуляции рынка телекоммуникаций является устарелым и содержит многочисленные пробелы,

т. е. обосновывается сущностная модернизация специализированного закона в сфере регуляции телекоммуникационных отношений.

***Ключевые слова**: телекоммуникационная отрасль, телекоммуникационные услуги, функционирование телекоммуникационного рынка, государственная телекоммуникационная политика, государственное регулирование телекоммуникационного рынка.*

THE TASKS OF LEGISLATIVE POLICY IN THE SPHERE OF DEVELOPMENT TELECOMMUNICATION MARKET OF UKRAINE

Ostapenko Y. I.

The article is devoted to the questions of economical and legal providing of functioning and development of telecommunication market in Ukraine. Paid regard, that today`s state of legal regulation of telecmunication market is ramshackle and contains numerous blanks. Grounded the essential modernization of specialized legislation in the sphere of telecommunication market regulation.

***Keywords**: telecommunications industry, telecommunications services, operation of the telecommunications market, the state telecommunications policy, state regulation of the telecommunications market.*

УДК 346.3(477):339.9.

РОЗВИТОК ГОСПОДАРСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

***Н. І. Самойлова**, здобувачка*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Актуалізовано необхідність створення ефективного господарсько-правового механізму зовнішньоекономічних зв'язків національних суб'єктів господарювання в умовах членства України в СОТ. Переслідується мета забезпечити захист національного товаровиробника, шляхом розгляду цілісної системи міжнародних зобов'язань України. Піднято питання щодо адаптації технічного регулювання до умов СОТ.

***Ключові слова**: технічний регламент, захист національних виробників, технічне регулювання.*

© Самойлова Н. І., 2012

Актуальність проблеми. У зв'язку із приєднанням до СОТ Україна взяла на себе велику кількість міжнародно-правових зобов'язань, частина яких стосувалася внесення відповідних змін до законодавства. Більшу частину цих зобов'язань виконано, проте цей процес не можна вважати завершеним. Окремим питанням у цих умовах є забезпечення можливостей держави проводити ефективну зовнішньоекономічну та структурно-галузеву політику в інтересах національної економіки, що разом з тим не суперечить вимогам СОТ, міжнародним зобов'язанням України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан законодавства України в частині, яка стосується СОТ, на сьогодні досліджують багато вчених та фахівців у галузі права. Так, чимало досліджень було здійснено Аналітично-дорадчим центром Блакитної стрічки та Міжнародним центром перспективних досліджень. Цієї проблеми торкнулися В. Мовчан, Т. Херувімова, І. Половець, Г. Асланян, А. Махнова та багато інших вітчизняних та зарубіжних фахівців. Однак далеко не всі питання, тим більш у прогностичному аспекті, отримали науковий аналіз та конкретні пропозиції.

Метою статті є визначення якісного стану правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні в умовах його адаптації до численних вимог СОТ, а також з'ясування тих господарсько-правових засобів, що мають бути використані державою для забезпечення свого впливу на економічні та зокрема зовнішньоекономічні процеси, не порушуючи при цьому міжнародно-правових зобов'язань у зв'язку із членством України в СОТ.

Виклад основного матеріалу. За останні півсторіччя основною міжнародною організацією, що формувала торговельну політику, була Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка стала складовою частиною Світової організації торгівлі (СОТ).

ГАТТ зробила спробу встановити загальні правила національної поведінки в торговельній політиці, а також полегшити обговорення багатосторонніх торговельних угод шляхом визначення прав і обов'язків кожної країни-партнера та забезпечення форуму для обговорення і владнання торговельних зборів [1].

5 лютого 2008 р. на засіданні Генеральної Ради СОТ було ухвалено рішення про приєднання України до Марракеської угоди про заснування СОТ та підписано протокол про вступ України до СОТ. 4 квітня 2008 р. Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі», а 16 травня 2008 р. Україна стала повноправним 152-м членом цієї організації.

Стратегічною метою СОТ є забезпечення свободи торгівлі та рівності умов торгівлі для всіх суб'єктів світового ринку. Діяльність цієї організації заснована на двох основних принципах (ці принципи перейшли в СОТ із ГАТТ):

– режим найбільшого сприяння: рівноправне ставлення до всіх торговельних партнерів. Цей принцип закріплено в першій статті ГАТТ і є обов'язковим до виконання всіма країнами – членами СОТ;

– національний режим: рівне ставлення до іноземних та вітчизняних виробників.

На сьогодні Україна пройшла значний шлях у процесі гармонізації національного законодавства і вимог СОТ. Основним документом, покликаним гармонізувати законодавство нашої держави з нормативною базою СОТ, є Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 грудня 2008 р. № 1570-р «Про затвердження плану першочергових заходів щодо виконання зобов'язань України в рамках членства у СОТ». Такі зміни матимуть позитивний вплив, оскільки сприятимуть підвищенню рівня конкурентоздатності вітчизняних виробників на світовому ринку. Також членство в СОТ посприяло активізації торговельних відносин з її країнами-членами, що призвело до розширення географії українського експорту. Вітчизняні виробники у разі торговельних спорів будуть більше захищені, оскільки на них поширюватиметься режим найбільшого сприяння у торгівлі з країнами – учасницями СОТ, на які нині припадає понад 90 % обсягу всієї світової торгівлі. Разом із тим лібералізація митного режиму призвела до збільшення кількості імпортних товарів на вітчизняному ринку, що стало викликом для національних товаровиробників. Також слід констатувати той факт, що світовий ринок є дискримінаційним за своєю природою, адже технологічні, фінансові, інноваційні та інші можливості товаровиробників є далеко нерівними, розвинені країни отримують більше переваг від вільної торгівлі, ніж ті країни, що розвиваються.

Зі вступом у СОТ Україна взяла на себе зобов'язання до 2012 р. провести реформи в системі технічного регулювання, до складу якої входять: стандартизація, оцінювання відповідності, метрологія, ринковий нагляд з метою усунення зайвих технічних бар'єрів. До цього наша держава користувалася стандартами колишнього СРСР (ГОСТ).

Кожен член СОТ взяв на себе зобов'язання стосовно того, що всі технічні регламенти, стандарти та процедури оцінювання відповідності їм не можуть застосовуватись у спосіб, що являв би собою засіб свавільної або невиправданої дискримінації між країнами, де переважають такі самі умови, або становив би приховане обмеження імпорту [2].

Ключові зобов'язання України щодо технічних бар'єрів у торгівлі:

– пріоритет використання міжнародних стандартів як основи для національних стандартів, технічних регламентів та процедур оцінювання відповідності. До 30 грудня 2011 р. всі технічні регламенти України мають використовувати як основу відповідні міжнародні стандарти;

– добровільність стандартів, за винятком технічних регламентів. З дати вступу до СОТ всі чинні національні та регіональні (місцеві) стандарти стають добровільними, за винятком тих, на які є посилання або про які йдеться у технічних регламентах, розроблених для захисту інтересів національної безпеки держави, запобігання шахрайським діям, захисту здоров'я та життя людей,

тварин, рослин та захисту навколишнього середовища тощо. Таким чином, Україна не застосовуватиме жодних перехідних періодів при запровадженні положень Угоди ТБТ;

– декларацiйний принцип підтвердження відповідності. Україна зобов'язалася поширювати практику підтвердження відповідності на основі декларацій виробника, без вимоги реєстрації або підтвердження українськими органами відносно відповідного технічного регламенту;

– скорочення переліку товарів, які підлягають обов'язковій сертифікації. Україна надасть оновлений перелік таких товарів у СОТ до 31 січня 2012 р.;

– визнання оцінювання відповідності інших країн – членів СОТ. Україна визнаватиме, коли це можливо, результати процедур оцінювання відповідності інших країн – членів СОТ;

– визнання міжнародних стандартів. З дати вступу до СОТ імпортована продукція, яка вимагає оцінювання відповідності та для якої стандарти не були гармонізовані з міжнародними, розглядається як така, що відповідає українським стандартам, якщо органи з оцінювання відповідності, визнані в Україні, підтвердять її відповідність міжнародним стандартам [3].

Основним елементом у процесі переходу від обов'язкової сертифікації до оцінювання відповідності продукції згідно з європейською практикою є запровадження технічних регламентів. Уперше легальне визначення терміна «технічний регламент» було закріплено в ст. 1 Закону України « Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності». Технічний регламент – закон України або нормативно-правовий акт, ухвалений Кабінетом Міністрів України, в якому визначено характеристики продукції або пов'язані з нею процеси чи способи виробництва, а також вимоги до послуг, включаючи відповідні положення, дотримання яких є обов'язковим. Він може містити вимоги до термінології, позначок, пакування, маркування чи етикетування, які застосовуються до певної продукції, процесу чи способу виробництва [4].

Відповідно до Угоди СОТ про технічні бар'єри в торгівлі (Угода ТБТ), кожен член СОТ повинен забезпечити, аби його центральні і місцеві урядові та неурядові органи щодо технічних регламентів забезпечили товарам, які імпортуються будь-яким членом СОТ, національний режим та режим найбільшого сприяння, тобто режим не менш сприятливий, ніж режим, що надається аналогічним вітчизняним товарам та товаром, що походять з території інших країн [5].

При введенні продукції в обіг на території України виробники повинні переконатися в тому, що їх продукцію виготовлено відповідно до вимог, зазначених у відповідних чинних технічних регламентах. Процедурою оцінювання відповідності за Угодою, є «будь-яка процедура, яка прямо чи непрямо виконується для визначення того чи виконуються відповідні вимоги щодо технічних регламентів чи стандартів» [6]. Відповідність якості продукції

встановленим законодавством вимогам підтверджується на основі декларації відповідності, що подається виробником (постачальником) даної продукції [7]. Складання декларації є завершальним етапом послідовної роботи з оцінювання відповідності вимогам відповідних технічних регламентів, результатом якої є оформлення сертифіката відповідності чи декларації відповідності.

Якщо за допомогою цих процедур підтверджено, що продукція відповідає діючим вимогам, виробники складають декларацію про відповідність і наносять маркування національним знаком відповідності. Імпортери уводять в обіг (розміщають на ринку) тільки відповідну продукцію, що пройшла належну процедуру оцінювання відповідності.

Важливим кроком у приведенні українського законодавства до вимог СОТ є затвердження Урядом та прийняття у першому читанні проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо скасування реєстрації декларації виробника про відповідність». Положення цього законопроекту спрямовано на виконання Протоколу про вступ України до СОТ, ратифікованого Законом України від 10 квітня 2008 р. № 250-VI, згідно з яким Україна зобов'язалася вдаватися до визнання декларацій виробника без реєстрації або підтвердження відповідними українськими органами.

Необхідність скасування реєстрації декларації виробника про відповідність продукції передбачено також Програмою економічних реформ на 2010 – 2014 роки та Протокольним рішенням від 21 березня 2011 р. за результатами засідання Керуючої ради Комітету з економічних реформ.

Прийняття цього Закону може стати важливим кроком на шляху до наближення вітчизняного законодавства у сфері технічного регулювання відповідно із принципами СОТ, а також дозволить заощаджувати виробникам і постачальникам продукції значні кошти та багато часу (близько 10 днів), оскільки процедура реєстрації декларацій під час уведення продукції в обіг є довготривалою та надзвичайно витратною для підприємств.

Також багато зроблено на шляху створення системи нагляду за безпечністю продукції (ринкового нагляду). Верховна Рада ухвалила такі закони, як «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції», «Про загальну безпечність нехарчової продукції». Також ще декілька законопроектів, що стосуються цієї теми, знаходяться на розгляді Верховної Ради.

Що стосується оцінювання відповідності товарів та послуг, які надають одна одній Україна та інші учасники СОТ, необхідним кроком є побудова системи довіри до результатів оцінювання відповідності, оскільки повторне проведення процедури оцінювання впливає на ціну товару або послуги.

Міжнародні норми у сфері якості продукції встановлюють такі документи: Угода про технічні бар'єри в торгівлі («Кодекс про стандарти») – *The WTO's Technical Barriers to Trade Agreement*, Угода про санітарні та фітосанітарні

заходи, що стали міжнародним зобов'язанням кожного члена СОТ, у тому числі України, щодо технічної гармонізації законодавства з метою полегшення торгівлі [8].

Нині в Україні діє система УкрСЕРПО, яка передбачає добровільну та обов'язкову сертифікацію. Система обов'язкової сертифікації та застосування оцінювання відповідності реформуватиметься за допомогою впровадження технічних регламентів, розроблених на основі європейських директив. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 жовтня 2008 р. № 1381-р «Про затвердження плану заходів щодо адаптації української економіки до вимог СОТ» передбачено прийняття і введення в дію 18 технічних регламентів промислової продукції, розроблених на основі європейських директив. Так, у 2009 р. було прийнято і введено в дію 10 таких регламентів, а у 2010 р. – ще два, у 2011 р. планувалося створення одного такого регламенту, а у 2012 р. відповідно – п'яти. Отже, аби захистити себе від неякісного імпорту, стати повноправним учасником світових економічних відносин, забезпечити гарантований доступ українських товарів до світового ринку, Україна має привести законодавство і систему органів забезпечення якості до європейських та міжнародних стандартів, звісно, з урахуванням національних інтересів. Країни СОТ повинні застосовувати технічні регламенти і стандарти для цілей національної безпеки, запобігання шахрайським діям, захисту життя і здоров'я людини, тварин чи рослин, захисту навколишнього середовища на основі наукового обґрунтування та без створення невиправданих перепон для торгівлі.

Разом зі змінами в системі технічного регулювання, пов'язаними з уведенням технічних регламентів, також має відбутися перехід від сертифікації відповідності, яку здійснюють уповноважені органи оцінювання відповідності, до декларації про відповідність, яку надають виробник, його представник або постачальник. Імовірно, такі зміни справлятимуть позитивний вплив на вартість продукції.

Зі вступом до СОТ Україна взяла на себе зобов'язання скасувати обов'язкову сертифікацію імпортної харчової продукції, проте від вітчизняних виробників харчової продукції обов'язкова сертифікація вимагається й досі. Так, у 2010 р. було внесено зміни до Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні, затвердженого наказом Держспоживстандарту України від 1 лютого 2005 р. № 28. З розділу 26 «Харчова продукція та продовольча сировина» було виключено 12 пунктів. Таким чином, на сьогодні в цьому Переліку залишилось ще 10 пунктів, які стосуються харчової продукції та продовольчої сировини (продукти дитячого харчування, алкогольні напої, тютюнові вироби). Україна зобов'язалась надати СОТ оновлений перелік таких товарів до 31 січня 2012 р.

Членство в СОТ вплинуло і на процедуру ліцензування імпорту, оскільки країни СОТ повинні ліцензувати імпорт відповідно до правил Угоди про

ліцензування імпорту СОТ, до якої приєдналася й Україна. Ця Угода передбачає прозорість, спрощення та прискорення процедур імпорту.

Ще одним зобов'язанням, яке взяла на себе Україна при вступі до СОТ, було скасування індикативних цін, які ця організація розглядає не як ринковий механізм, а як ручне управління вартістю товарів. Індикативні ціни було скасовано Указом Президента України від 5 серпня 2008 р. № 686/2008, яким скасовано Указ від 10 лютого 1996 р. № 124/96, котрим затверджено Положення про індикативні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Проте слід зазначити, що індикативні ціни були інструментом захисту внутрішнього споживчого ринку, його регулятором і формою протидії фіктивним правочинам, інструментом, який обмежував можливості маніпуляцій з валютними цінностями, а отже, індикативні ціни виконували важливі соціальні функції.

На особливу увагу заслуговує питання вивізного мита. Відповідно до взятих на себе зобов'язань в Україні було ухвалено декілька нормативних актів, де закріплено поступове зниження ставок експортного мита на такі види товарів: насіння соняшнику та льону, брухт чорних та кольорових металів, жива худоба та шкіряна сировина.

Законом України від 30 листопада 2006 р. «Про встановлення тарифної квоти на ввезення в Україну цукру-сирцю з тростини», який набрав чинності 1 січня 2009 р., встановлено щорічну квоту на ввезення в Україну з 1 січня до 31 грудня цукру-сирцю з тростини обсягом 260 тис. тонн за ставкою ввізного мита у розмірі двох відсотків його митної вартості.

До приєднання нашої держави до СОТ квота на імпорт цукру-сирцю розподілялася за допомогою аукціону. Однак такий спосіб розподілу квот суперечить законодавству СОТ (статті 2 та 8 ГАТТ 1994 р.). Отже, Україна взяла на себе зобов'язання протягом трьох років з моменту вступу перейти на принцип розподілу квот на цукор за принципом «першим прийшов – першим обслуговуєшся». Будь-які заходи мають здійснюватися та застосовуватися однаково, неупереджено, обґрунтовано, прозоро, передбачено та справедливо. На виконання цих зобов'язань Кабінет Міністрів України прийняв постанову від 28 лютого 2011 р. № 204.

Відповідно до Закону України від 16 листопада 2006 р. «Про внесення змін до Закону України "Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину"», який набрав чинності 1 січня 2009 р., було зменшено ставки експортного мита на живу худобу та шкіряну сировину. Проте слід зауважити, що експорт шкіряної сировини не є досить доцільним. На сьогодні шкури обробляються, а потім відправляються за кордон, отже, найшкідливіші для екології процеси відбуваються в Україні. Застосування вивізного мита може стати засобом реалізації промислової політики, протидії консервації української економіки на екологічно-шкідливому виробництві. Більш економічно вигідним для України може стати експорт не шкіряної сировини, а готових виробів зі шкіри.

Подібна ситуація склалася в галузі насіння соняшнику. Україна посідає одне з провідних місць у світі з експорту цієї сировини (загалом на нашу державу припадає 10 % світового виробництва), що, безперечно, приносить значні прибутки. Знаючи це, господарства збільшують посівні площі соняшнику, нехтуючи вимогами сівозмін, відповідно до яких соняшник можна сіяти на одній земельній ділянці один раз на сім – вісім років. Таким чином, можна констатувати, що експорт насіння соняшнику також має екологічний аспект. Тому більш доцільним є експорт готової продукції із соняшникового насіння.

З 1 липня 2011 р. набули чинності мита на експорт зернових культур, уведенні на період до 1 січня 2012 р. Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу і про ставки вивізного (експортного) мита на деякі види зернових культур» експортне мито на пшеницю діє на рівні 9 %, але не менш ніж 17 євро/тонна, на ячмінь – 14 %, але не менш ніж 23 євро/тонна та на кукурудзу – 12 %, але не менш ніж 20 євро/тонна.

Що стосується державних закупівель, то Угода про державні закупівлі в рамках СОТ є угодою з обмеженою кількістю учасників. Новий член СОТ не приєднується до неї автоматично, а повинен провести переговори, в перебігу яких має узгодити з усіма умови своєї участі. Зараз, учасниками угоди GPA є 43 країни, серед них і країни ЄС. У 2009 р. Україна набула статусу спостерігача в Угоді СОТ про державні закупівлі.

31 липня 2010 р. набрав чинності Закон України «Про здійснення державних закупівель». Багато в чому приписи цього Закону подібні з приписами, закріпленими в Угоді про закупівлі СОТ. І Угода, і Закон роз'яснюють порядок здійснення закупівель; вимагають, аби критерії, за якими присуджуватимуться контракти, були повідомлені заздалегідь. З прийняттям нового Закону за поданням відповідного запиту учасники можуть отримати інформацію стосовно причин ухвалення тих чи інших рішень за більшою частиною закупівель. І Закон, і Угода передбачають випадки, коли конкуренція є неможливою через термінові або національну безпеку. Переважна більшість фахівців вважають, що цей Закон відповідає вимогам СОТ, а тому Україна має всі шанси на приєднання до Угоди СОТ про державні закупівлі, оскільки на сьогодні переговори про приєднання вже розпочато.

Слід зауважити, що входження на світовий ринок потребує державного прогнозування та розроблення економічного розвитку. Тільки за допомогою таких заходів можна зробити висновки щодо можливих позитивних та негативних наслідків членства в СОТ, перш за все для національних товаровиробників. Відповідно до ч. 1 ст. 5 Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» прогнозні і програмні документи економічного та соціального розвитку розробляються на основі комплексного аналізу демографічної ситуації, стану

використання природного, виробничого, науково-технічного та трудового потенціалів, конкурентоспроможності вітчизняної економіки, оцінювання досягнутого рівня розвитку економіки і соціальної сфери та з урахуванням впливу зовнішніх політичних, економічних та інших чинників і очікуваних тенденцій зміни їх впливу в перспективі. Причому необхідним є розроблення прогнозів як для економіки України, так і для світового ринку в цілому, оскільки після вступу до СОТ Україна стала його частиною. Можливо, слід внести корективи у прогнози, які робилися декілька років тому, оскільки вони були розроблені ще до вступу України до СОТ. Без таких прогнозів неможливо знати, в яких галузях українські товаровиробники будуть конкурентоспроможними, а які сектори економіки є слабкими і потребують державної допомоги.

Україна є аграрною державою, тому вона має величезний потенціал у галузі сільського господарства. Аграрно-промисловий комплекс – одна з найважливіших галузей України як аграрно-промислової держави. У ній виробляється понад 35 % валового продукту, 35 % основних фондів, працює третина населення держави, зайнятого в господарстві [9]. Держави, що входять до СОТ, відповідно до Угоди СОТ про сільське господарство беруть на себе певні зобов'язання: щодо доступу на ринок сільськогосподарських та продовольчих товарів; державної допомоги сільському господарству; санітарних та фітосанітарних заходів у сільськогосподарській торгівлі. Саме у цій галузі прогнозування може надзвичайно допомогти.

Висновки. Приєднання до СОТ відбувалося з поспіхом, ми не зробили всього того, що можна було зробити для захисту національного виробника у низці галузей у форматі двосторонніх угод. Так сталося через те, що головними лобістами цього процесу були олігархи, чия продукція вже давно вписалася в СОТ. Саме вони і отримали найбільші преференції, а інтереси малого та середнього бізнесу не були враховані та захищені. Нині стратегічним завданням для України є мінімізація наслідків впливу значно більш потужних іноземних ТНК на національний ринок, для чого необхідно максимально використовувати організаційно-господарські повноваження органів держави в плані застосування засобів захисту національного товаровиробника. Ситуація, що склалася, ставить перед господарсько-правовою наукою питання розроблення системи заходів щодо реалізації промислової, інноваційної, інвестиційної, зовнішньоекономічної та інших видів економічної політики, які прямо не суперечать вимогам СОТ, але є достатньо ефективним для підвищення конкурентоздатності української продукції. Для консолідації національних товаровиробників, доцільним є створення відповідних галузевих асоціацій. Держава в свою чергу має усіляко стимулювати цей процес, не останнє місце в цьому питанні посідає механізм валютно-фінансових курсових співвідношень, що сьогодні виходять на перший план державної підтримки національних експортерів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пісьменна К. С. Господарсько-правове забезпечення стимулювання розвитку суднобудування та судноремонту / К. С. Пісьменна. – Х. : Фінн, 2009. – 184 с.
2. Єфремова К. В. Особливості правового регулювання господарської діяльності на ринку виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння : автореф. дис. … канд. юрид. наук. – Х., 2009. – 21 с.
3. Битяк О. Ю. Господарсько-правове забезпечення енергетичної політики держави та особливості окремих її напрямів / О. Ю. Битяк // Вісн. Акад. правов. наук України. – 2009. – № 2 (57).
4. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності : Закон України від 08.09.2011 р., № 3715-VI // Офіц. вісн. України – 2011. – № 77. – С. 14.
5. Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року // Офіц. вісн. України. – 2008. – № 53. – Ст. 1781.
6. Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави // Офіц. вісн. України. – 2005. – № 52, том 1. – С. 274.
7. Про розвиток літакобудівної промисловості // Відом. Верхов. Ради України. – 2001. – № 50. – Ст. 261.
8. Про Єдиний митний тариф: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2097–12.
9. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z018500.html.
10. Господарський кодекс України // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 436-iv. – Ст. 9, п. 1.
11. Господарський кодекс України // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 436-iv. – Ст. 12.
12. Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України на період до 2010 року та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування // Офіц. вісн. України. – 2008. – № 48. – Ст. 1558.
13. Про невідкладні заходи з розвитку авіабудівної галузі // Офіц. вісн. України. – 2005. – № 22. – Ст. 1189.
14. Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 р. // Офіц. вісн. України. – 2009. – № 1. – Ст. 19.
15. Про програму розвитку авіаційної промисловості України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=110%2F92-%F0%EF.
16. Про заходи щодо розвитку авіаційної промисловості: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/53–94-%EF.
17. Про додаткові заходи щодо розвитку авіаційної промисловості України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15/94-%F0%EF.
18. Про заходи щодо стимулювання розвитку літакобудування в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447/99-%D1%80%D0%BF.
19. Про невідкладні заходи з розвитку авіабудівної галузі // Офіц. вісн. України. – 2005. – № 22. – Ст. 1189.

РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА УКРАИНЫ В ВТО: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Самойлова Н. И.

Актуализирована необходимость создания ефективного хозяйственно-правового механизма внешнеэкономических связей национальных субъектов хозяйствования в условиях членства Украины в ВТО. Основная цель исследования – защита национального производителя путем рассмотрения целостной системы обязательств нашей страны. Также затронут вопрос адаптации технического регулирования к условиям ВТО.

***Ключевые слова**: техническое регулирование, защита национального производителя, технический регламент.*

ECONOMIC LEGISLATION ON TERM UKRAINIAN'S WTO MEMBERSHIP: CONDITIONS AND PROSPEKTS

Samojlova N. I.

The legal features of an effective economic-legal mechanism's creation of foreign economic relations of national subjects of managing in conditions of Ukraine's membership in the WTO are opened in this article. The purpose of protection's maintenance of a national commodity producer is discussed by complete system's consideration of Ukraine's international obligations. The question of technical settlement's adaptation to conditions of the WTO is raised.

***Keywords**: technical regulation, protection of domestic manufactures, Technical Regulations*

УДК 338.24

ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

***О. В. Білінська**, здобувачка*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Проаналізовано основні загальноправові та спеціальні принципи державної аграрної політики України. Досліджено та узагальнено різні теоретичні

© Білінська О. В., 2012

підходи щодо визначення принципів державної аграрної політики. Обґрунтовано основні принципи, методи та напрями вдосконалення державної аграрної політики на сучасному етапі.

***Ключові слова**: державна аграрна політика, загальноправові принципи, спеціальні принципи, пріоритетний розвиток сільського господарства в національній економіці України.*

Актуальність проблеми. На сучасному етапі принципи державної аграрної політики не знайшли законодавчого закріплення в нормативно-правових актах, а також недостатньо досліджені вченими-аграрниками, незважаючи на те що розвиток аграрного сектору економіки в умовах світової фінансово-економічної та продовольчої криз є одним із стратегічних пріоритетів державної політики України, бо в ньому створюються передумови і можливості для здійснення та вдосконалення ринкових перетворень у всіх сферах економіки, оскільки Україна значною мірою є аграрною країною. Агропромисловий комплекс (АПК) має вирішальне значення у формуванні продовольчих ресурсів держави, забезпеченні суспільних потреб населення продуктами харчування та сировиною переробної промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками у такому напрямі питання визначення та складу принципів державної аграрної політики України аналізують учені-аграрники, серед яких О. Бородіна, В. Гуревський, В. Єрмоленко, В. Жушман, О. Погрібний, В. Семчик, А. Статівка, М. Шульга, В. Уркевич, В. Юрчишин, В. Янчук та ін.

Водночас значна кількість наукових праць не дозоляє вважати досліджувану проблему вичерпаною, оскільки до цього часу не вироблено єдиного підходу до визначення поняття та складу принципів державної аграрної політики України. Вивченню цієї проблеми і присвячено статтю.

Мета статті визначити поняття і склад принципів державної аграрної політики та їх правової природи на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Процес формування та розвитку державної аграрної політики має базуватися на певних науково обґрунтованих принципах. В юридичній літературі принципи державної аграрної політики визначаються як основоположні засади, керівні ідеї, що лежать в основі державного регулювання аграрних відносин [1, с. 15].

Термін «принцип» походить від латинської *principium*, що означає первісне, визначальне, те, від чого походить усе інше [2, с. 3]. Ще за часів Античності принцип вважався підвалиною, фундаментом будь-якої соціальної системи, у тому числі правової, вимоги якого поширювалися на всі явища, що належали до неї. Іншими словами, при характеристиці принципу слід звернути увагу на те, що він, по-перше, являє собою ідею, положення, вимогу; по-друге, він є не простим положенням (ідеєю, вимогою), а основним, фундаментальним, провідним. У Великому тлумачному словнику української

мови принцип визначається як основне, вихідне положення, що лежить в основі будь-якого вчення, теорії, науки, концепції, зумовлює світогляд людини та її поведінку згідно з внутрішніми переконаннями та визначає дію відповідних механізмів [3, с. 596].

Принципи права, будучи правовою категорією, завжди виявляються у правовому регулюванні суспільних відносин. Разом із тим, як слушно відзначає С. Погребняк, вони не завжди відбиваються у правових нормах, а можуть прямо закріплюватися в законодавчих актах або ж логічно випливати із сенсу правових норм [4, с. 27].

Слід погодитись з думкою В. Гуревського про те, що наявність відповідних принципів державної аграрної політики України, як правило, відображено в діючій правовій системі: одні з них безпосередньо зафіксовані в правових нормах; інші слід виводити із загального напряму правового регулювання взаємин суб'єктів аграрних відносин; треті – закріплені в локальному законодавстві; четверті – хоча і не дістали конкретного відображення в законодавстві, але є такими, що проймають систему законів і норм [5, с. 150]. Система принципів державної аграрної політики не є вичерпною у зв'язку з розвитком як аграрного сектору економіки загалом, так і самої системи державного регулювання сільського господарства зокрема.

В юридичній літературі існують різні підходи до співвідношення понять «основні засади» та «принципи» від ототожнення цих термінів до положення про те, що основні засади є різновидом нормативно-правових принципів, які належать до законодавчих новел. Ми підтримуємо позицію В. Семчика про те, що принципи є одним із елементів основних засад правового регулювання суспільних відносин, а основні засади не зводяться лише до одних принципів [6, с. 62]. При цьому аграрна політика держави ґрунтується як на загальноправових (загальних), так і на спеціальних галузевих аграрно-правових принципах.

Загальноправові (загальні) принципи державної аграрної політики як складової національної політики держави передбачено Конституцією України та законами України.

У Законі Україні від 1 липня 2010 р. № 2411–6 «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [7, с. 527] закріплено такі загальноправові принципи внутрішньої та зовнішньої політики України, які можна вважати принципами державної аграрної політики України як складової національної політики держави:

– пріоритетність захисту національних інтересів;

– верховенство права, забезпечення реалізації прав і свобод людини і громадянина, повага до гідності кожної особи;

– рівність усіх суб'єктів права власності перед законом, захист конкуренції у сфері економічної діяльності;

– здійснення державної влади на засадах її поділу на законодавчу, виконавчу та судову;

– відкритість та прозорість процесів підготування і прийняття рішень органами державної влади та органами місцевого самоврядування;

– забезпечення сталого розвитку економіки на ринкових засадах та її соціальної спрямованості;

– забезпечення балансу загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів;

– свобода, соціальна справедливість та творча самореалізація, участь громадян в управлінні державними і суспільними справами;

– соціальне партнерство та громадська солідарність.

Водночас, як слушно зазначають В. Жушман та Г. Корнієнко [8, с. 12], а також Т. Курман, найважливішим загальноправовим принципом є принцип законності. На ньому базується вся правова система України, притаманний він і аграрному праву. Так, відповідно до ч. 2 ст. 19 Конституції України органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України.

Принцип законності означає здійснення всіх правових форм діяльності держави, функціонування громадянського суспільства, громадян на основі і у відповідності з нормами права, природними правами і обов'язками людини. Держава спрямовує свої зусилля на чітке і безумовне додержання законності в господарській діяльності з боку аграрних товаровиробників, а також з боку державних органів, що здійснюють регуляторну діяльність у сільському господарстві і в усьому агропромисловому комплексі України [9, с. 63].

Що стосується галузевих, аграрно-правових або спеціальних принципів, то вони поки що чітко не закріплені на законодавчому рівні, що обґрунтовує необхідність їх наукового формулювання. У фаховій аграрно-правовій літературі автори пропонують різний склад принципів державної аграрної політики і перелічують їх у різній послідовності. Так, О. Гафурова до спеціальних принципів відносить: аграрний протекціонізм, пріоритетність соціального розвитку села, взаємозв'язок економічних і соціальних цілей сільськогосподарських підприємств, вільний вибір сільськогосподарськими виробниками форм власності і напрямів трудової та господарської діяльності, рівність суб'єктів господарювання на селі, а також їх рівні можливості у доступі до державної фінансової підтримки, невтручання органів виконавчої влади у вибір форм господарювання та господарську діяльність суб'єктів підприємництва в агропромисловому комплексі та ін. [10, с. 163, 164].

А. Статівка та В. Уркевич вважають, що принципами державної аграрної політики у сфері сільського господарства є: пріоритетність розвитку сільського господарства України серед інших галузей економіки; невтручання державних органів у виробничо-господарську діяльність аграрних товаровиробників; гарантування рівності прав учасників аграрних відносин; аграрний

протекціонізм; гарантія продовольчої безпеки держави; забезпечення комплексного та сталого розвитку аграрного виробництва і сільських територій; поєднання галузевого та територіального розвитку [11, с. 106].

В. Корнієнко до принципів трансформації форм власності в аграрному секторі економіки як одного з шляхів підвищення ефективності державної аграрної політики України відносить: рівність учасників аграрних відносин; свободу аграрного підприємництва і добровільність обрання форм та напрямів господарської діяльності; демократичні підходи при формуванні системи управління агропромисловим комплексом; господарську самостійність суб'єктів агропромислового виробництва і невтручання держави у виробничо-господарську діяльність сільськогосподарських товаровиробників [12, с. 81].

Вважаємо, що всі перелічені принципи мають право на існування, але найважливішим принципом державної аграрної політики є принцип пріоритетності розвитку сільського господарства в національній економіці України. Як зазначено в Законі України від 18 жовтня 2005 р. «Про основні засади державної аграрної політики України на період до 2015 року» [13, ст. 527], пріоритетність розвитку агропромислового комплексу та соціального розвитку села в національній економіці зумовлюється винятковою значущістю та незамінністю вироблюваної продукції сільського господарства в життєдіяльності людини і суспільства, потребою відродження селянства як господаря землі, носія моралі та національної культури. Як слушно відзначають А. Статівка та В. Уркевич, важливість принципу пріоритетності розвитку сільського господарства в національній економіці України полягає також в необхідності закріплення основних напрямів державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. З огляду на це заходи державної підтримки сільського господарства і всього АПК являють собою складний економіко-правовий механізм регулювання аграрних відносин, за допомогою якого сільськогосподарським товаровиробникам надається необхідна для здійснення аграрної підприємницької діяльності та соціального розвитку села різна матеріальна і фінансова допомога та підтримка з боку держави.

Принцип пріоритетності розвитку сільського господарства в національній економіці України має два аспекти: внутрішній (взаємовідносини сільського господарства з іншими галузями АПК) та зовнішньоекономічний (експорт, імпорт сільськогосподарської продукції). Щодо аграрного сектора економіки України, то неповна підготовленість АПК до переходу на ринкові засади функціонування, диспаритет у взаємовідносинах сільського господарства з промисловістю, необхідність захисту вітчизняних товаровиробників у зв'язку з широкою експансією на внутрішньому ринку імпортних продуктів харчування спричиняють значно вищий ступінь державного протекціонізму, ніж в інших країнах з розвиненою ринковою економікою [14, с. 88].

Важливими принципами державної аграрної політики України, на думку В. Єрмоленка, є принцип забезпечення потреб населення і промисловості

безпечною і якісною сільськогосподарською сировиною; принцип забезпечення продовольчої безпеки держави; принцип підвищення ефективності державного регулювання аграрного сектору економіки; принцип забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства; принцип пріоритетності соціального розвитку села та сталого розвитку сільських територій; принцип екологізації сільського господарства; принцип аграрного протекціонізму або гарантованості захисту прав вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників [15, с. 30].

Крім того, до принципів аграрного права, які можна вважати принципами державної аграрної політики України, слід віднести: демократизацію системи управління сільським господарством; невтручання державних органів у виробничо-господарську діяльність аграрних товаровиробників та ін.

Висновки. У цілому аналіз наведених точок зору різних авторів відносно принципів державної аграрної політики України дає підстави констатувати, що основними принципами у сучасний період є верховенство права; принцип законності; пріоритетність розвитку агропромислового комплексу і в першу чергу сільського господарства; забезпечення потреб населення і промисловості безпечною і якісною сільськогосподарською сировиною; аграрний протекціонізм; забезпечення продовольчої безпеки держави; невтручання держави у виробничо-господарську діяльність суб'єктів агропромислового комплексу України; державна гарантія і правовий захист прав селян та інших учасників аграрних відносин; рівність учасників аграрних правовідносин незалежно від форм власності та видів господарювання; здійснення державного регулювання переважно економічними методами; екологізації сільського господарства і всього агропромислового комплексу; забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства; пріоритетність соціального розвитку села і сталого розвитку сільських територій.

На сучасному етапі, в умовах інтеграції України в європейський економічний простір, важливого значення набувають принципи адаптації вітчизняного законодавства, що визначає державну аграрну політику України, до стандартів Європейського союзу та Світової організації торгівлі, та принцип мінімізації негативних наслідків для вітчизняних аграрних виробників і споживачів в умовах інтеграції України до європейського і світового економічного простору.

ЛІТЕРАТУРА

1. Статівка А. М. Аграрне право та законодавство України: теоретичні проблеми розвитку / А. М. Статівка, В. Ю. Уркевич // Актуальні питання аграрного права України: теорія і практика : монографія / А. М. Статівка, В. Ю. Уркевич, В. М. Корнієнко та ін. ; за ред. А. М. Статівки. – Х. : ФІНН, 2010. – 240 с.

2. Колодій А. М. Принципи права України / А. М. Колодій. – К. : Юрінком Інтер, 1998. – 221 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і гол. ред. В. Т. Бусел. – К. – Ірпінь : ВТФ «Перун», 2007. – 896 с.
4. Погребняк С. П. Основоположні принципи права (змістовна характеристика) : монографія / С. П. Погребняк. – Х. : Право. – 240 с.
5. Гуревський В. К. Державне регулювання сільського господарства / В. К. Гуревський // Аграрне право України : підручник / за ред. О. О. Погрібного. – К. : Істина, 2007. – 448 с.
6. Правові засади інноваційного розвитку в сільському господарстві України : монографія / кол. авторів ; за ред. В. І. Семчика. – К. : Юрид. думка, 2010. – 456 с.
7. Відом. Верхов. Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 527.
8. Жушман В. П. Опорно-логічні схеми з навчальної дисципліни «Аграрне право України» та аграрне законодавство України : навч. посіб. / В. П. Жушман, Г. С. Корнієнко. – Х. : Одіссей, 2009. – 400 с.
9. Курман Т. А. Державно-правове регулювання сільського господарства в Україні / Т. А. Курман // Аграрне право : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / за ред. В. П. Жушмана та А. М. Статівки. – Х. : Право, 2010. – 296 с.
10. Гафурова О. В. Правові засади державного регулювання сільського господарства / О. В. Гафурова // Аграрне право України : підручник ; за заг. ред. В. М. Єрмоленка. – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 608 с.
11. Статівка А. Про проект Закону України «Про сільське господарство України» / А. Статівка, В. Уркевич // Підприємництво, господарство і право. – 2011. – № 8. – С. 104–110.
12. Корнієнко В. М. Актуальні питання правового забезпечення трансформації форм власності в аграрному секторі економіки / В. М. Корнієнко // Актуальні питання аграрного права України: теорія і практика : монографія / за ред. А. М. Статівки. – Х. : ФІНН, 2010. – 240 с.
13. Відом. Верхов. Ради України. – 2006. – № 1. – Ст. 17.
14. Шиян Н. І. Державне регулювання економіки / Н. І. Шиян. – Х. : Формат Плюс, 2008. – 384 с.
15. Єрмоленко В. М. Державна аграрна політика: поняття і принципи / В. М. Єрмоленко // Правова політика Української держави : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 70-річчю Прикарпат. нац. ун-ту ім. Василя Стефаника. Том 1. / 19–20 лютого 2010 р. – Івано-Франківськ : Прикарпат. нац. ун-т ім. Василя Стефаника, 2010. – С. 28–32.

ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Белинская О. В.

Проанализированы основные общеправовые и специальные принципы государственной аграрной политики Украины. Исследованы и обобщены различные теоретические подходы к определению принципов государственной

аграрной политики Украины. Обоснованы основные принципы, методы и направления усовершенствования государственной аграрной политики на современном этапе.

***Ключевые слова**: государственная аграрная политика, общеправовые принципы, специальные принципы, приоритетное развитие сельского хозяйства в национальной экономике Украины.*

PRINCIPLES OF PUBLIC AGRARIAN POLICY OF UKRAINE

Bilinskaya O. V.

Basic general and special principles of public agrarian policy of Ukraine. Investigational and generalized different theoretical going near determination of principles of public agrarian policy of Ukraine are analysed. Basic principles, methods and directions of improvement of public agrarian policy, are grounded on the modern stage.

***Keywords**: public agrarian policy, obschepravovye principles, special principles, priority development of agriculture in the national economy of Ukraine.*

УДК 343.9.01

НЕДОСКОНАЛИЙ МЕХАНІЗМ ПРОТИДІЇ ЗЛОЧИННОСТІ У СФЕРІ ПЕК З БОКУ КОНТРОЛЮЮЧИХ ІНСТАНЦІЙ ТА ОРГАНІВ КРИМІНАЛЬНОЇ ЮСТИЦІЇ

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

Порушено питання недосконалості механізму протидії злочинності у сфері ПЕК України з боку контролюючих інстанцій та органів кримінальної юстиції. Розкрито поняття протидії злочинності. Проаналізовано існуючий механізм протидії злочинності у сфері ПЕК з боку контролюючих інстанцій і органів кримінальної юстиції та запропоновано основні напрями їх вдосконалення.

***Ключові слова**: паливно-енергетичний комплекс, протидія злочинності, механізм протидії злочинності, контролюючі інстанції, органи кримінальної юстиції.*

© Христич І. О., 2012

Актуальність проблеми. Існування та розвиток паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) в нашій країні, особливо у рамках завдань Енергетичної стратегії України до 2030 року [4], неможливі без створення надійного механізму протидії злочинності у цій сфері господарювання. Недосконалий механізм протидії злочинності у ПЕК з боку контролюючих інстанцій та органів кримінальної юстиції призводить до тінізації економічних відносин у сфері ПЕК, подальшої криміналізації та існування великої кількості вчинених злочинів у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатоаспектні проблеми механізму протидії злочинності з боку контролюючих інстанцій та органів кримінальної юстиції розглядалися в ряді наукових праць вітчизняних учених та представників ближнього та далекого зарубіжжя. Це роботи А. Бойка, В. Голіни, Л. Давиденка, І. Даньшина, А. Закалюка, О. Кальмана, В. Кудрявцева, В. Поповича, В. Цвєткова, В. Шакуна та ін. Однак вони були присвячені питанню протидії злочинності в цілому, а сектор ПЕК окремо не аналізувався. Тим більш, що сектор ПЕК систематично видозмінюється і трансформується, що потребує розробки механізму протидії злочинності у ПЕК з боку контролюючих інстанцій та органів кримінальної юстиції на сучасному етапі.

Метою статті є аналіз сучасного механізму протидії злочинності у ПЕК з боку контролюючих інстанцій та органів кримінальної юстиції, а також пошук шляхів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. У зарубіжній і вітчизняній практиці та науковому обігу, коли вирішується питання щодо протистояння злочинності з метою зменшення її рівня, використовуються різні терміни: «попередження», «профілактика», «боротьба», «контроль», «протидія», «війна», «запобігання», «припинення» тощо. Причому й досі кожний із термінів визиває спори і не оцінюється як чітко встановлений. Вважаємо, що термін «протидія» охоплює, як вважає О. Кальман [7, с. 204], діяльність, спрямовану на перешкоджання виявам злочинності у загальноспеціальному плані.

У нашій країні створена розгалужена система контролюючих органів, які повинні чітко виявляти всі факти протиправної діяльності, виносячи відповідні документи. Навіть у самій системі ПЕК ще 31 січня 2007 р. наказом № 36 було затверджено Положення про комісію Міністерства палива та енергетики України з питань запобігання корупційним діянням та План заходів запобігання корупційним діянням у центральному апараті Мінпаливенерго. Як недивно, але за всі роки діяльності цієї комісії не було виявлено жодного факту існування корупції. Хоча на сторінках електронного сайту, створених цим міністерством, робиться вигляд, що щось робиться в цьому напрямі. Так, на виконання доручення Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2007 р. № 44855/1/1/–07 до листа Секретаріату Президента України від 23 жовтня 2007 р. № 02–02/2243 щодо заходів, які вживаються з виконання антикоруп-

ційного законодавства, Міністерство палива та енергетики України повідомляє, що на офіційному веб-сайті Мінпаливенерго запроваджено рубрику «Запобігання проявам корупції», де здійснюється робота з оновлення інформації щодо антикорупційної діяльності, з метою посилення відомчого контролю за додержанням принципів прозорості та відкритості діяльності органів виконавчої влади. Мінпаливенерго щомісячно надає інформацію Міністерству юстиції України про виконання рекомендацій GRECO, наданих Україні за результатами спільних першого та другого раундів оцінювання на 32-му пленарному засіданні. Питання додержання антикорупційного законодавства знаходяться у Мінпаливенерго на постійному контролі, створено антикорупційний портал і усі дані наочно свідчать, що ніякої корупції в цьому міністерстві не існує [9].

Рівень же закритості даного міністерства наочно характеризується діяльністю щодо перегляду та корегування Енергетичної стратегії України до 2030 р. Як відомо, вона була прийнята у 2006 р., кожні п'ять років її необхідно оновлювати. Зараз цим займаються експерти фонду «Ефективне управління», створеного за ініціативою Р. Ахметова. Оновлення відбувається у закритому режимі, ні екологи, ні громадські організації не мають ніякого доступу до розроблення нового документа.

Характеристика діяльності самого міністерства свідчить про те, що воно лише формально керує даною галуззю, тому що «Нафтогаз України» є збитковою організацією, хоча в усіх інших країнах світу, за даними експертів, ці організації не можуть і не працюють без прибутків. Ми єдина країна світу, в якій, за даними статичної звітності, «Нафтогаз України» має збитки систематично.

ПЕК визнається стратегічним об'єктом народного господарства, що забезпечує розвиток національної економіки і наповнення державного бюджету, в зв'язку із чим МВС, СБУ, ДПА, ГоловКРУ України, Рахунковій палаті своєчасно було поставлено завдання вжити скоординованих дієвих заходів щодо протидії злочинним виявам, корупції та організованій злочинності у зазначеній сфері народного господарства.

Згідно з законодавством України до системи державних правоохоронних органів, які беруть участь у боротьбі зі злочинністю, входять:

– спеціальні державні органи, які в межах покладених на них повноважень безпосередньо здійснюють боротьбу зі злочинністю;

– державні органи, які беруть участь або здійснюють певні функції щодо боротьби зі злочинністю в межах виконання покладених на них інших основних функцій.

Відповідно до нормативно-правових актів основними напрямами протидії злочинності правоохоронними органами є:

– виявлення злочинів, проведення оперативно-розшукових заходів, дослідча перевірка матеріалів щодо фактів порушення чинного законодавства

з подальшим проведенням по ним досудового розслідування кримінальних справ із притягненням винних до відповідальності;

– аналіз та відстеження криміногенних процесів у державі, виявлення та усунення або нейтралізація негативних явищ і процесів, що породжують злочинність чи їй сприяють;

– організаційне, матеріально-технічне, кадрове, інформаційно-аналітичне забезпечення системи боротьби зі злочинністю.

До суб'єктів попереджувальної діяльності належать державні органи, службові особи, громадські організації, соціальні групи, окремі громадяни, наділені відповідною компетенцією, правами і обов'язками, діяльність яких відповідно до чинного законодавства спрямована на розроблення і реалізацію заходів, пов'язаних з випередженням, виявленням, обмеженням і усуненням криміногенних явищ та процесів, що породжують злочин. До них належать:

а) органи, що керують системою спеціально-криміногенного запобігання злочинам, визначають основні напрями, завдання, форми запобіжної діяльності (політику протидії злочинності), планують, спрямовують, координують і контролюють її (органи державної влади та управління, органи місцевого самоврядування, виконавчо-розпорядчі органи, інформаційні органи, які постачають необхідні статистичні дані суб'єктам профілактики);

б) державні органи, які здійснюють спеціальне запобігання злочинам у силу свого статусу, і ця діяльність віднесена до основних їх завдань і функцій (МВС, СБУ, прокуратура, суд, контролюючі органи);

в) органи та організації, діяльність яких посередньо впливає на запобіжні процеси; органи загального і господарського управління; навчальні, медичні, культурно-виховні установи, для яких спеціальне запобігання не є однією з функцій діяльності);

г) представники громадськості, які беруть участь у діяльності органів, що здійснюють спеціальне попередження: трудові колективи, сім'я, громадяни.

В основу наведеного поділу суб'єктів запобігання злочинності покладено функціональну ознаку. Можливі й інші класифікації суб'єктів. Наприклад, суб'єкти які:

а) розроблюють кримінологічну політику держави, здійснюють управління у сфері запобігання злочинності, аналітичне забезпечення попереджувальної діяльності;

б) виявляють криміногенні чинники, вживають заходів щодо їх усунення і захисту соціальних цінностей;

в) виконують запобіжні функції в рамках господарської, виховної чи іншої суспільної діяльності;

г) неформально реалізують свій громадський обов'язок.

Серед суб'єктів спеціального кримінологічного запобігання злочинності важливе місце посідають місцеві органи влади та їх виконавчо-розпорядні ор-

гани, які уповноважені здійснювати організаційно-управлінські функції з запобігання злочинності, організовувати і координувати роботу суб'єктів запобігання злочинності, контролювати виконання ухвалених рішень на підвідомчій території. З метою посилення протидії злочинності вони можуть утворювати як постійні, так і тимчасові органи. Активну роль у запобіганні злочинам відіграють різні громадські організації, трудові колективи, службові особи, окремі громадяни (товариство захисту прав споживачів, екологічний рух та ін.).

Окремі громадяни реалізують профілактичні заходи як у рамках виконання певних громадських обов'язків (виховання дітей) і суспільного доручення (партійного, профспілкового), так і в порядку особистої ініціативи, протидіють різним злочинам, сигналізують компетентним органам про криміногенні явища та криміногенних осіб.

Реалізація цих напрямів діяльності у сфері протидії злочинності потребує здійснення комплексу заходів щодо організаційно-функціональної перебудови створеної за радянських часів системи правоохоронних органів у напрямі більшої централізації і спеціалізації діяльності, а також значного поліпшення умов матеріально-технічного забезпечення їх функціонування. А це потребує кардинального реформування всієї системи правоохоронних органів [8, с. 88–91].

Сучасну, далеко не оптимальну систему правоохоронних органів не можна вважати задовільною, оскільки вона недостатньо ефективно виконує покладені на неї обов`язки в умовах формування нового типу економічних відносин. У правоохоронних органах утворено різноманітні підрозділи, діяльність яких спрямована на протидію окремим видам злочинів, але вони, на жаль, неспроможні зупинити їх неухильне зростання. Це обумовлено не тільки політичними і організаційно-управлінськими чинниками, а й недостатнім рівнем координації у діяльності підрозділів по боротьбі з окремими видами злочинів, недостатньою матеріальною базою, відсутністю чіткого нормативного регулювання оперативної діяльності, конкуренцією між різноманітними підрозділами, службами, які належать до різних відомств. Постійно слід мати на увазі, що інтереси забезпечення економічної безпеки країни потребують надійного забезпечення координації всієї діяльності, спрямованої на організацію протидії злочинності.

Незважаючи на всі зигзаги динаміки злочинності, особливо у сфері економіки, які зумовлюються кардинальними соціально-економічними, політичними і правовими змінами в умовах соціальних перетворень, безперечно простежується тенденція до її збільшення як за абсолютними показниками і темпами зростання, так і відносно чисельності населення. І на цьому тлі видаються явно передчасними оптимістичні заяви деяких посадових осіб щодо ознак стабілізації і навіть початку перелому в динаміці злочинності, починаючи з 2005 р. Фактично кримінальна ситуація продовжує погіршуватися. І якщо вона не

знаходить свого адекватного відтворення у статистичних показниках, то це обумовлено тією обставиною, що останніми роками відбулися суттєва декриміналізація законодавства, лібералізація покарання і правозастосовної практики. Слід відзначити також неповне охоплення органами кримінальної юстиції усього масиву правопорушень. Через органи правопорядку проходить менш третини злочинів, передбачених чинним КК України. Необхідно зазначити і високий рівень латентності та корупції у правоохоронних і судових органах.

Деякі західні кримінологи вважають, що сучасні тенденції зростання злочинності у світі – це свого роду плата за свободу і демократію. При цьому стверджується, що низький рівень злочинності, який був характерним для соціалістичних країн, обумовлений головним чином тотальною системою державного контролю і ідеологічного впливу. Указується на непропорційно високу чисельність у цих країнах, на відміну від Заходу, поліцейського апарату і низьку чисельність суддівського корпусу як атрибуту демократії.

Питання протидії злочинності турбують громадян навіть більшою мірою, ніж інші умови соціально-економічного характеру. Встановлення основ правопорядку і законності, гарантування належних умов безпечної життєдіяльності суспільства і його громадян – це виключна прерогатива і найперший, найважливіший обов'язок держави. Вона не має права ухилятися від їх реалізації і перекладати на плечі інших інституцій суспільства вирішення цих завдань, не ризикуючи встати на шлях ліквідації державності.

У країні систематично розроблюються і приймаються програми профілактики правопорушень. Жодна із цих програм боротьби (профілактики злочинності) не була виконана, оскільки не було належного фінансового і матеріального забезпечення, контролю. Крім того, і самим правоохоронним органам було завдано нищівного удару внаслідок їх недофінансування, слабкого ресурсного забезпечення і некомпетентного реформування.

Крім того, за ці роки в Україні була зруйнована система взаємодії правоохоронних органів, перестали функціонувати багаторівневі структури вертикальних і горизонтальних зв'язків, якими керували виконавчі органи влади в центрі і на місцях. Унаслідок цього, діяльність державних органів стала мати виключно випадковий і формальний характер. Негативній трансформації піддалися контрольно-координаційні структури, які відстежували кримінальні процеси і розбудовували узгоджену систему їх стримування.

Однак мабуть найдорожчу ціну суспільство заплатило у зв'язку з новим демонтажем системи профілактики злочинності, згортанням багатомільйонного руху громадськості за зміцнення правопорядку і законності в країні. Лишившись цих структурних компонентів і не створивши нічого нового, держава фактично неймовірно послабила свій профілактичний потенціал і провела як би смугу відчуження між офіційною владою, правоохоронною системою та населенням. І, мабуть, однією із основних причин участі насе-

лення у так званій «майданній революції» було сподівання на реальні зміни у сфері протидії зі злочинністю і корупцією. Цю тезу підтверджує і той факт, що одним із гасел її було: «Бандити мають сидіти в тюрмі». Але, як з'ясувалося у подальшому, ніяких ефективних заходів у сфері протидії злочинності нова влада не започаткувала. Більш того, питання економічної злочинності і корупції набуло політичного характеру, а проблема їх попередження – виключно кримінально-правового. Попередження злочинності і корупції так і не стало складовою частиною завдань реформування суспільства. Ідеологічне кліше «верховенства права» взагалі підірвало ідею попередження злочинності як одного з основних напрямів діяльності держави.

Навряд чи слід особливо доводити, що ефективна протидія злочинності має бути всеохоплюючою, заснованою на широкій підтримці громадянського суспільства.

На жаль, за ці роки держава не мала єдиної взаємозв'язаної концепції реформування судової і правоохоронної систем України. Розпочата реформа судових органів і постійна реорганізація в органах внутрішніх справ, прокуратури, служби безпеки, контролюючих органів мали непослідовний і спонтанний характер. Передусім це торкнулося органів досудового слідства і оперативних служб, органів прокуратури. Проблема попередження злочинності навіть не ставилася у ході такого реформування.

Якщо навіть повністю абстрагуватися від української ментальності, яка не вважає за сором красти у держави, та своєрідності євразійських традицій і культури, однаково не можна відійти від головної труднощі – мінімізації злочинних виявів у сфері економіки, подолання негативних правоохоронних стереотипів поведінки.

Оптимізація моделювання правоохоронної системи у ракурсі попереджувальної діяльності має величезне значення для реалізації кримінологічної політики держави, визначення стратегії і тактики протидії злочинності взагалі та окремим її видам, особливо економічної.

Слід відмітити, що злочинність у ПЕК має корисливий характер і майнову спрямованість. Значне переважання частки злочинних посягань проти власності зумовлено соціально-економічною природою ПЕК, який належить до суспільної сфери матеріального виробництва. Майнові фонди ПЕК включають технологічні об'єкти виробництва, сировинно-забезпечувальний комплекс, транспортну інфраструктуру, сховища і склади готової продукції, систему ремонтно-обслуговуючих пунктів, унаслідок чого баланс матеріальних цінностей системного господарства ПЕК вимірюється мільярдами умовних одиниць. Відтак, забезпечити охорону такого обсягу майна вкрай складно. Разом з цим значна частина кінцевої продукції ПЕК належить до дефіцитної групи товарів із високою споживчою і номінальною вартістю, а тому й надалі залишатиметься пріоритетним об'єктом злочинних прагнень.

Важливим чинником, що пояснює стійку тенденцію до зниження рівня злочинності ПЕК, є неповний облік злочинів, які вчиняються на об'єктах ПЕК України. Така ситуація певною мірою зумовлена відсутністю чіткого визначення поняття ПЕК, нерозумінням його обсягів та змісту, що ускладнює окреслення кола злочинів, які вчиняються на об'єктах ПЕК.

Усі галузі ПЕК уражені злочинними виявами, найбільше уражена енергетична галузь. При цьому необхідно враховувати вкрай низьку фінансову дисципліну споживачів електроенергії. З метою зменшення заборгованості державна інспекція з енергетичного нагляду за режимами споживання електричної енергії вдається до примусового відключення боржників. Однак у багатьох випадках це призводить до зворотного ефекту. При цьому слід звернути увагу на те, що нормативних актів, які регламентують діяльність Держенергонагляду України, налічується 20. Наведемо їх: закони України «Про електроенергетику»; «Про теплопостачання»; «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності»; «Про звернення громадян»; Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за порушення в галузі електроенергетики»; Положення про порядок відключення споживачів від джерел енергопостачання, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 31 серпня 1995 р. № 705; Положення про державний енергетичний нагляд за режимами споживання електричної і теплової енергії, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 7 серпня 1996 р. № 929 (зі змінами та доповненнями); Постанова Кабінету Міністрів України від 24 березня 1999 р. № 441 «Про невідкладні заходи щодо стабілізації фінансового становища підприємств електроенергетичної галузі»; Положення про порядок накладення на суб'єктів господарської діяльності штрафів за порушення законодавства про електроенергетику, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 1999 р. № 1312 (зі змінами та доповненнями, внесеними постановою Кабінету Міністрів України від 5 листопада 2008 р. № 970), Постанова Кабінету Міністрів України від 22 лютого 2008 р. № 75 «Про затвердження критеріїв розподілу суб'єктів господарювання за ступенями ризику їх діяльності в галузі електроенергетики та сфері теплопостачання, і визначення періодичності здійснення заходів державного нагляду (контролю)»; Наказ Мінпаливенерго України від 4 серпня 2006 р. № 270 «Про затвердження інструкції з обліку та розслідування технологічних порушень у роботі енергетичного господарства споживачів»; Інструкція про порядок складання актів екологічної, аварійної та технологічної броні електропостачання споживачів, затверджена наказом Мінпаливенерго України від 19 січня 2004 р. № 26; Правила користування електричною енергією (ПКЕЕ), затверджені постановою Національної комісії з питань регулювання електроенергетики України від 31 липня 1996 р. № 28 (зі змінами та доповненнями); Правила користування тепловою енергією, затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня

2007 р. № 1198; Правила технічної експлуатації електроустановок споживачів (ПТЕЕс), затверджені наказом Мінпаливенерго України від 25 липня 2006 р. № 258; Правила технічної експлуатації теплових установок і мереж, затверджені наказом Мінпаливенерго України від 14 лютого 2007 р. № 71; Правила улаштування електричних установок (ПУЕ), Постанова Кабінету Міністрів України від 13 червня 2003 р. № 296 «Про затвердження Правил технічної експлуатації електричних станцій та мереж» (ГКД 34.20.507–2003); Постанова Кабінету Міністрів України від 28 січня 2004 р. № 93 «Про затвердження Порядку обмеження електроспоживання споживачів до рівня екологічної броні електропостачання або повного припинення їм електропостачання та внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 31.08.1995 р. № 705»; Положення про організацію планування заходів з державного енергетичного нагляду та звітність підрозділів Держенергонагляду, затверджене розпорядженням Головдерженергонагляду від 4 грудня 2007 р. № 17 (зі змінами та доповненнями); Інструкція з організації проведення заходів державного енергетичного нагляду за суб'єктами електроенергетики, суб'єктами відносин у сфері теплопостачання і споживачами електричної енергії та оформлення їх результатів, затверджена наказом Мінпаливенерго України від 25 червня 2008 р. № 345.

Незважаючи на ці нормативні акти, заборгованість за спожиту електроенергію кожен рік лише зростає. Основними боржниками з оплати за спожиту теплову та електричну енергію залишаються підприємства Держжитлокомунгоспу (44,1 % від загального обсягу боргу), вугільної промисловості (18,1 %), хімічної та металургійної промисловості (8,4 %). Заборгованість споживачів за отриману електричну енергію за дев'ять місяців 2011 р. збільшилася на 1737,2 млн грн, або на 17,9 %, і станом на 1 жовтня 2011 р. склала 11 468,3 млн грн [9].

Існуюча система реєстрації заяв та повідомлень громадян у системі органів МВС призводить до того, що цей орган зацікавлений в кількості зареєстрованих повідомлень. Пояснюється це тим, що вже при реєстрації або відмові в цій реєстрації працівники органів внутрішніх справ можуть у подальшому маніпулювати з відсотком розкриття злочинів. Реєстрація ж цих заяв і повідомлень не в повному обсязі викривляє загальну картину стану злочинності в країні.

З метою підвищення достовірності кримінальної статистики було запропоновано необхідність зміни функцій щодо реєстрації злочинів із системи МВС до органів Державного комітету статистики [3, с. 79]. На сучасному етапі це питання знову піднімається, оскільки статистичні дані щодо злочинності і результатах протидії їй є найважливішою і найбільш використовуваною емпіричною базою як для науки, так і для практики. І необхідність актуальності оптимізації діяльності правоохоронних органів підвищує вимогу щодо роз'єднання процесів управління правоохоронною діяльністю і процесів формування статистичної звітності. Зараз ці функції об'єднані в системі органів МВС, що і призводить до тих негараздів, які відбуваються на практиці.

Здійснюючи нагляд за додержанням законів органами, що ведуть боротьбу зі злочинністю, прокуратура вживала протягом 2009 р. принципових заходів щодо скасування незаконних постанов, притягнення винних працівників до дисциплінарної та кримінальної відповідальності. Так, у 2009 р. було виявлено та поставлено на облік раніше не зареєстрованих 18 926 злочинів (проти 18 940 за 2008 р.), з них унаслідок скасування 18 291 (+0,9 %) постанови про відмову в порушенні кримінальної справи з одночасним порушенням. У 2009 р. у 3869 (–12,1 %) кримінальних справах скасовано постанови про їх порушення (у справах, що перебували в провадженні: слідчих прокуратури – 190, слідчих МВС – 2502, органів дізнання МВС – 891, податкової міліції – 171, Служби безпеки – 39, митних органів – 14, прикордонної служби – 13, органів дізнання МО – 43, органів дізнання МНС – 6). [6]. Це ще раз наочно свідчить, що виведення реєстрації злочинів із системи органів МВС дасть змогу цим органам не займатися функцією, яка не притаманна їм.

Крім того, потрібно враховувати, що ще існує значна частина кримінальних справ, які припиняються на стадії досудового слідства з різних підстав. На базі даних офіційної статистичної звітності цю кількість справ установити неможливо. Ця обставина порушує основний конституційний принцип рівності всіх громадян країни перед законом. У зв'язку з цим положенням у законодавчому порядку зараз обмежено право органів дізнання і досудового слідства припиняти за нереабілітуючими підставами порушені кримінальні справи. Органи досудового слідства можуть припиняти порушені кримінальні справи тільки за відсутністю події чи складу злочину в діях підозрюваних осіб. В інших випадках право припиняти порушені кримінальні справи надано судовим органам. Кількість скасованих постанов про закриття кримінальних справ становить 6214 у 2009 р. (зменшення на –13,4 % порівняно до 2008 р.) (слідчим прокуратури – 355, слідчим МВС – 5357, органам дізнання МВС – 328, слідчим податкової міліції – 133, Служби безпеки – 35, митних органів – 2, органам дізнання МО – 4). Скасовано 63 664 (+4,6 %) постанови про зупинення досудового слідства та дізнання (слідчим прокуратури – 912, слідчим МВС – 46 504, органам дізнання МВС – 15 697, слідчим податкової міліції – 365, Служби безпеки – 154, прикордонній службі – 30, органам дізнання МО – 2) [6]. Протягом 2009 р. прокурорами виявлено та поставлено на облік понад 18 тис. прихованих від обліку злочинів, понад 17 тис. з них – з одночасним скасуванням незаконних постанов про відмову в порушенні кримінальних справ. За результатами розслідування вже понад 5 тис. (5093) порушених кримінальних справ направлено до суду, а отже, особи, які вчинили злочини, встановлені, права потерпілих поновлено.

Висновки. Викладене підкреслює, що реального механізму протидії злочинності в Україні не існує, особливо це стосується сфери ПЕК. Суспільство може розраховувати на ефективну протидію злочинності лише тоді, коли в державі діють ефективна правоохоронна система і незалежна судова система.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бойко А. М.Детермінація економічної злочинності в Україні в умовах переходу до ринкової економіки (теоретико-кримінологічне дослідження) : монографія / А. М. Бойко – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2008. – 380 с.
2. Голіна В. В. Запобігання злочинності в Україні : навч. посіб. / В. В. Голіна, М. Ю. Валуйська. – Х. : Нац. юрид. акад. України, 2007. – 107 с.
3. Даньшин И. Н. Об организации централизованной правовой статистики / И. Н. Даньшин, З. М. Онищук, И. А. Христич // Проблемы соц. законности. – Х., 1980. – С. 77–82.
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: ухв. розпорядженням КМ України від 15.03.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // mpe/kmu.gov.ua./tuel/control/uk/doccatolog/list?currDir=50112.
5. Закалюк А. П. Курс сучасної української кримінології: теорія і практика : у 3 кн. – Кн. 3: Практична кримінологія / А. П. Закалюк. – К. : Ін Юре, 2008. – 320 с.
6. Інформація Генеральної прокуратури України «Про стан законності в державі у 2009 році (відповідно до ст. 2 Закону України «Про прокуратуру)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gp.gov/ua/ua/vlada.html?_m=publications&_t=rec&id=12985.
7. Кальман О. Г. Стан і головні напрямки попередження економічної злочинності в Україні: теоретичні та прикладні проблеми : монографія / О. Г. Кальман. – Х. : Гімназія, 2003. – 352 с.
8. Кальман О. Г. Деякі проблеми реформування правоохоронних та контролюючих органів України / О. Г. Кальман // Вісн. прокуратури. – 2002. – № 4 (16). – С. 88 – 91.
9. Мінпаливенерго веб – сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mpe.kmu.gov.ua.
10. Шакун В. І. Суспільство і злочинність / В. І. Шакун. – К. : Атіка, 2003. – 784 с.

НЕСОВЕРШЕННЫЙ МЕХАНИЗМ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПРЕСТУПНОСТИ В СФЕРЕ ТЭК СО СТОРОНЫ КОНТРОЛИРУЮЩИХ ИНСТАНЦИЙ И ОРГАНОВ УГОЛОВНОЙ ЮСТИЦИИ

Христич И. А.

Исследованы вопросы несовершенства механизма противодействия преступности в сфере ТЭК Украины со стороны контролирующих инстанций и органов уголовной юстиции. Раскрыто понятие противодействия преступности. Проанализирован существующий механизм противодействия преступности в сфере ТЭК со стороны контролирующих инстанций и органов уголовной юстиции и предложены основные направления его совершенствования.

Ключевые слова: *топливно-энергетический комплекс, противодействие преступности, механизм противодействия преступности, контролирующие инстанции, органы уголовной юстиции.*

AN IMPERFECT MECHANISM OF COUNTERACTION TO CRIMINALITY IN THE FIELD OF A FUEL AND ENERGY COMPLEX FROM THE SIDE OF SUPERVISORY INSTANCES AND ORGANS OF CRIMINAL JUSTICE

Khristich I. O.

The questions of imperfection of mechanism of counteraction of criminality are investigational in the field of fuel and energy complex of Ukraine from the side of supervisory instances and organs of criminal justice. The concept of counteraction of criminality is exposed. The existent mechanism of counteraction of criminality is analyzed in the field of fuel and energy complex outside to the side of supervisory instances and organs of criminal justice and basic directions of its perfection are offered.

Keywords: *fuel and energy complex, counteraction of criminality, mechanism of counteraction of criminality, supervisory instances, organs of criminal justice.*

УДК 368.042

ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ

В. В. Мужилівський, *аспірант*
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Визначено етапи становлення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ) в Україні. На підставі аналізу результатів п'ятирічного функціонування даного виду страхування виявлено основні тенденції та обґрунтовано його соціальні функції.

Ключові слова: *обов'язкове страхування, цивільно-правова відповідальність, етапи становлення, соціальні функції.*

Актуальність проблеми. Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів на тлі зростаючої

© Мужилівський В. В., 2012

автомобілізації та аварійності на дорогах здійснюється з метою забезпечення відшкодування шкоди, заподіяної життю, здоров'ю та/або майну потерпілих унаслідок дорожньо-транспортної пригоди (ДТП), та захисту майнових інтересів страхувальників. За рівнем смертності від ДТП Україна посідає п'яте місце в Європі. При цьому втрати української економіки від ДТП щорічно сягають 5 млрд дол. [1]. За даними Департаменту ДАІ МВС України за дев'ять місяців 2011 р., рівень аварійності від ДТП в Україні має значні показники: постраждало 22 842 особи, кожного дня гине 11 людей та 96 отримують травми, кожну добу здійснюється 489 ДТП [2]. Проблема відшкодування шкоди, завданої життю, здоров'ю або майну третіх осіб унаслідок ДТП, є актуальною і багатоаспектною.

Розвиток соціально значущих видів обов'язкового страхування, а таким безумовно є цивільна відповідальність автовласників, спрямованих на захист майнових інтересів страхувальників та третіх осіб від негативних наслідків непередбачуваних подій, сприяє стабілізації соціально-економічної ситуації в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем автотранспортного страхування, зокрема автоцивільній відповідальності, приділено багато уваги у працях таких вітчизняних науковців і практиків, як В. Базилевич [3], М. Берлін [4], О. Залєтов [5], С. Осадець [6], В. Романишин [7], О. Скибінецький [1], Я. Шумелда [8]. Однак, незважаючи на значну увагу до даного виду страхування з боку науковців та фахівців страхової справи і виходячи з його високої значущості як найпоширенішого виду обов'язкового страхування необхідними є поглиблений аналіз та виявлення сучасних особливостей його здійснення.

Метою статті є дослідження становлення та сучасного стану розвитку ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів та його особливостей.

Виклад основного матеріалу. Становлення та розвиток обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів в Україні мають декілька етапів. Першу спробу впровадження такого виду обов'язкового страхування було зроблено ще у 1994 р. шляхом затвердження Положення про порядок і умови обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів [9]. Страхова сума за обов'язковим страхуванням становила 1000 мінімальних заробітних плат на день подання заяви про її виплату, а якщо сума майнових збитків була менша п'яти мінімальних заробітних плат, то страховик звільнявся від обов'язків відшкодування таких збитків. В обіг в Україні на той час було введено тимчасову валюту – український карбованець, або купоно-карбованець. Під час запровадження гривні протягом 2–16 вересня 1996 р. мінімальна зарплата була встановлена в розмірі 15 грн (у доларовому еквіваленті – 8,5). З січня

1995 р. дія постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про порядок і умови обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів» була призупинена [9], а у вересні 1996 р. вона втратила чинність згідно з постановою Кабінету Міністрів України «Про порядок і умови проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів» [10].

Цей порядок передбачав з 1997 р. лише ризик збитків життю і здоров'ю потерпілої особи: мінімальна страхова сума, що виплачувалася третім особам унаслідок ДТП, складала 2000 грн (майже 100 дол. США). З 1 січня 1998 р. передбачалось, що у разі заподіяння шкоди майну третьої особи внаслідок ДТП, якщо страхувальник і страховик не дійшли згоди щодо розміру збитків, виплата страхового відшкодування здійснюватиметься на підставі висновків експертизи, яка проводиться за рахунок страхової організації.

Однак це положення мало лише декларативний характер та не було обов'язковим до виконання, оскільки в ньому не передбачалося жодних штрафних санкцій за відсутність полісів страхування у власників транспортних засобів [11].

Але у подальшому різними постановами уряду строки впровадження відшкодування шкоди, заподіяної майну третіх осіб, переносилися – спочатку на 1 січня 1999 р., потім на 1 квітня 2000 р. На цьому етапі встановлювалася мінімальна страхова сума за обов'язковим страхуванням цивільної відповідальності власників транспортних засобів, що виплачується за заподіяну внаслідок ДТП шкоду: життю та здоров'ю третіх осіб – в розмірі 500 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян на день укладення договору страхування; майну третіх осіб, – у розмірі 1500 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян на день укладення договору страхування [12]. Введення другого ризику – за майнові збитки потерпілої особи відбулося починаючи з 1 квітня 2000 р. [6].

Подальшим етапом становлення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) в Україні є 1 липня 2004 р., пов'язане з прийняттям відповідного закону [13], яким було врегульовано відносини між суб'єктами, які беруть участь у страхуванні та яким здійснюється захист порушених прав та інтересів третіх сторін. Встановлювався обов'язковий ліміт відповідальності страховика: за шкоду, заподіяну майну потерпілих, – у розмірі 25 500 грн на одного потерпілого; за шкоду, заподіяну життю та здоров'ю потерпілих – 51 000 грн на одного потерпілого. Також передбачалося, що у разі, коли загальний розмір шкоди за одним страховим випадком перевищує п'ятикратний ліміт відповідальності страховика, відшкодування кожному потерпілому пропорційно зменшується. Розміри лімітів відповідальності страховика мають переглядатися уповноваженим органом відповідно до рівня інфляції та індексу споживчих цін.

На виконання цього положення розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (Держфінпослуг) встановлено такі обов'язкові ліміти відповідальності страховика за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів:

– за шкоду, заподіяну майну потерпілих, – у розмірі 50 000 грн на одного потерпілого;

– за шкоду, заподіяну життю та здоров'ю потерпілих, – у розмірі 100 000 грн на одного потерпілого [14].

Використання інституту обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів дозволяє гарантувати відшкодування шкоди, заподіяної життю, здоров'ю і майну осіб, що постраждали в результаті ДТП, та застосувати механізм економічного впливу на винних у заподіянні шкоди, будь то власники та/або водії транспортних засобів [7].

Важливість дослідження ОСЦПВ зумовлена потребами у своєчасному та повному відшкодуванні шкоди потерпілим особам унаслідок ДТП та захисті майнових інтересів власників транспортних засобів [5].

Для проведення аналізу було використано основні показники, що характеризують стан та тенденції розвитку ОСЦПВ в Україні *(табл. 1)*.

Як свідчать дані табл. 1, кількість валових страхових платежів за внутрішніми договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності (внутрішні договори), починаючи з 2005 р., невпинно збільшується. Подібна ситуація спостерігається і у кількості валових страхових платежів за договорами міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності (договір міжнародного страхування) з 2006 р. Внутрішні договори страхування діють виключно на території України. Договори міжнародного страхування діють на території країн – членів міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка».

Рівень страхових платежів за основними договорами ОСЦПВ за 2010 р. збільшився у чотири рази відносно рівня 2005 р., а також на 24,1 % порівняно з 2009 р. При цьому рівень платежів за додатковими договорами порівняно з таким самим періодом збільшився лише удвічі.

Крім зростання страхових платежів, з кожним роком зростає і рівень страхових виплат як за внутрішніми, так і за договорами міжнародного страхування. За внутрішніми договорами ОСЦПВ рівень виплат за 2010 р., порівняно з 2005 р., збільшився у 10 разів. Порівнюючи страхові виплати, здійснені у 2010 та 2009 рр., спостерігаємо збільшення виплат на 33,6%. Таким чином, рівень виплат за ОСЦПВ зростає значно динамічніше, ніж рівень страхових платежів. Таку ситуацію можна пояснити частково збільшенням рівня шахрайства споживачів страхових послуг [16].

Кількість страхових випадків, починаючи з 2008 р., динамічно збільшувалася, зважаючи на те, що у 2008 р. вона склала приблизно 68 тис. випадків,

Таблиця 1

Динаміка основних показників з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів

Показник	Динаміка (рік)					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Валові страхові платежі (внутрішні договори)	431 446,9	456 835,5	824 310,4	1 309 444,3	1 430 924,2	1 776 255,5
Валові страхові платежі (договори міжнародного страхування)	127 462,6	121 224,7	146 255,6	160 688,9	252 908,6	285 157,8
Страхові виплати (внутрішні договори)	74 912,1	116 720,2	201 278,2	460 845,6	568 310,1	759 022,2
Страхові виплати (договори міжнародного страхування)	35 980,7	42 542,8	44 357,6	61 135,1	71 296,4	90 723,1
Кількість страхових випадків (внутрішні договори)	–	–	–	68 134,0	71 236,0	86 113,0
Кількість страхових випадків (договори міжнародного страхування)	–	–	–	2 825,0	2 407,0	2 424,0
Кількість укладених договорів (внутрішні договори)	–	–	–	6 619 014,0	7 004 295,0	8 151 672
Кількість укладених договорів (договори міжнародного страхування)	–	–	–	370 353,0	599 919,0	629 185
Загальний обсяг відповідальності (внутрішні договори)	–	–	–	391 022 348,6	472 239 629,5	706 943 606,8
Загальний обсяг відповідальності (договори міжнародного страхування)	–	–	–	203 960 402,3	504 075 272,8	238 427 702,2

Джерело: побудовано автором на основі [15].

у 2009 р. збільшившись приблизно на 3 тис. випадків та у 2010 р. вбачаємо значне збільшення кількості випадків порівняно з попереднім роком на 15 тис., або на 17,5 %. За договорами міжнародного страхування маємо дещо інші результати: у 2008 р. було 2825 страхових випадків, у 2009 р. їх кількість скоротилась на 418 страхових випадків та у 2010 р. показник мав незначне збільшення – на 17 страхових випадків.

Що стосується кількості укладених договорів, то слід відмітити збільшення у 2009 та 2010 рр. майже на 400 тис. (5,8 %) та 1150 тис. (16,3 %) договорів відповідно порівняно з 2008 р. За договорами міжнародного страхування простежується подібна тенденція збільшення кількості договорів у 2010 р. порівняно з 2008 р. майже удвічі.

Показник загального обсягу відповідальності страховиків як за внутрішніми договорами ОСЦПВ, так і за договорами міжнародного страхування має позитивну динаміку, виходячи зі збільшення кількості договорів страхування. При цьому в 2009 р. загальний обсяг відповідальності за договорами міжнародного страхування перевищив подібний показник за внутрішніми договорами на 6,7 %.

Продаж страхових послуг зріс унаслідок удосконалення системи контролю за ситуацією на дорогах та зростання рівня відповідальності власників транспортних засобів. Страхові тарифи, а саме базовий страховий платіж та коригуючі коефіцієнти за проаналізовані п'ять років, жодного разу не переглядалися.

У більшості європейських країн страхові тарифи по ОСЦПВ не регулюються державою. Максимальні коефіцієнти істотно відрізняються в різних країнах: підвищення 250 % – зниження 75 %. Система бонус-малус встановлює залежність розміру страхових премій від наявності збитків у попередніх періодах страхування, а також використовує такі критерії: характеристики автомашини, географічне положення, характер використання автомашини та річний пробіг [17].

У розвинених країнах нині вже не існує значної різниці між добровільним і обов'язковим страхуванням. Страхування автоцивільної відповідальності як добровільне страхування пропонується у деяких країнах на підставі тих самих правил, як і інший добровільний вид страхування. Однак це сталося в результаті розвитку ринку протягом 20–30 років. Раніше в Європі вважалося прийнятним встановлення спеціальних правил для страхування автоцивільної відповідальності, і лише потім почався поступовий або радикальний процес лібералізації [18].

З метою виявлення сучасних тенденцій розвитку ОСЦПВ в Україні розраховано такі показники: середній тариф (відношення валових страхових платежів до загального обсягу відповідальності страховиків); рівень виплат

(відношення страхових виплат до страхових платежів); середні виплати (відношення загального розміру страхових виплат до кількості страхових випадків, що настали у відповідному періоді); середній обсяг страхової відповідальності (відношення між загальним обсягом відповідальності за договорами страхування та кількістю таких договорів); частота страхових випадків (відношення кількості страхових випадків у розрахунку на кількість договорів страхування). Показники розвитку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів за останні п'ять років наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Показники розвитку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів

Показник	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Середній тариф (основні), %	–	–	–	0,33	0,30	0,25
Середній тариф (додаткові), %	–	–	–	0,08	0,05	0,12
Рівень виплат (основні), %	17,36	25,55	24,42	35,19	39,72	42,73
Рівень виплат (додаткові), %	28,23	35,09	30,33	38,05	28,19	31,82
Середня виплата на один договір (основні), тис. грн	–	–	–	6,764	7,978	8,814
Середня виплата на один договір (додаткові), тис. грн	–	–	–	21,641	29,620	37,427
Середній обсяг страхової відповідальності на один договір (основні), тис. грн	–	–	–	59,076	67,421	86,724
Середній обсяг страхової відповідальності на один договір (додаткові) , тис. грн	–	–	–	550,719	840,239	378,947
Частота страхових випадків на один договір (основні), %	–	–	–	1,03	1,02	1,06
Частота страхових випадків на один договір (додаткові), %	–	–	–	0,76	0,40	0,39

Джерело: розраховано автором на основі [15].

Дослідження показників, що характеризують ОСЦПВ *(табл. 2.)*, підтверджують, що середній тариф мав тенденцію до зниження лише за договорами міжнародного страхування. Цей показник істотно зріс у 2010 р., збільшившись у 2,4 разу. Підвищення лімітів відповідальності та зміни базового страхового платежу призведе до збільшення середнього тарифу у 2011 р. [14].

Показник «рівень виплат» відображає реальну роль страховиків на ринку [19]. Рівні виплат за внутрішніми договорами ОСЦПВ мають тенденцію до постійного зростання. У 2010 р. рівень виплат склав 42,73 %, що на 3 % більше, ніж показник попереднього року. Таке зростання зумовлено насамперед збільшенням кількості договорів страхування.

Динамічно зростає показник середньої виплати на один договір. За 2010 р. на кожен договір ОСЦПВ виплати складали 8814 грн. У свою чергу за договорами міжнародного страхування середня виплата істотно відрізняється, її розмір складає 37 427 грн, що перевищує подібний показник за внутрішніми договорами більш ніж у чотири рази. Це пояснюється значними лімітами відповідальності страховиків. Україна як повноправний член міжнародної системи «Зелена картка» повинна забезпечити обов'язкове покриття страховим полісом пошкодження майна і шкоди, завданої життю та здоров'ю третьої особи.

За даними 2008 – 2010 років середній обсяг страхової відповідальності на один договір збільшився у 2009 р. – на 14 % порівнянні з 2008 р., у 2010 році – на 28,6 % порівняно з 2009 р. За договорами міжнародного страхування ситуація є менш стабільною, оскільки після зростання обсягу відповідальності у 2009 р. (на 53 %) у 2010 р. спостерігаємо вагоме зниження показника (у 2,2 разу).

Частота страхових випадків дає змогу оцінити ймовірність настання страхового випадку [20]. За 2010 р. частота настання страхового випадку за договором ОСЦПВ складала 1,06 %, що на 0,04 % більше, ніж за показником у 2009 р. За договорами міжнародного страхування спостерігаємо тенденцію до зменшення частоти настання страхових випадків порівняно з 2008 та 2009 роками.

Висновки. У сучасних умовах функціонування ОСЦПВ в Україні слід відмітити існування не тільки економічного аспекту його здійснення (відшкодування шкоди, завданої життю, здоров'ю або майну третіх осіб унаслідок ДТП), а й важливого соціального значення. По-перше, посилення ролі страхових компаній у сфері попередження збитків. Страховики, впливаючи на всіх учасників дорожнього руху, можуть активно сприяти безпеці, а обов'язкове страхування – профілактиці ДТП і зниженню тяжкості їх наслідків.

По-друге, створення гарантій для послуг обов'язкового автоцивільного страхування. Загальна фінансова відповідальність учасників за результати діяльності, контроль за фінансовою надійністю страховиків та якістю врегулювання збитків сприяють ефективності здійснення ОСЦПВ.

Стрімкий розвиток обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності в Україні потребує гнучкого і вчасного реагування на виклики часу та можливі негативні впливи.

ЛІТЕРАТУРА

1. Скибінецький О. Безпека на дорогах – питання національної безпеки країни / О. Скибінецький // Страхова справа. – 2011. – № 4 (44). – С. 2.
2. Департамент ДАІ МВС України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sai.gov.ua/.
3. Страхування : підручник / В. Д. Базилевич та ін. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
4. Берлін М. Страховий ринок – важливий суб'єкт безпеки дорожнього руху / М. Берлін // Страхова справа. – 2011. – № 4 (44). – С. 2.
5. Залєтов О. Автоцивільна відповідальність – захист інтересів потерпілих у ДТП / О. Залєтов // Страхова справа. – 2011. – № 4 (44). – С. 3
6. Страхування : підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець // К. : Вид-во КНЕУ, 1998. – 528 с.
7. Романишин В. «Зелена картка» – гарантія трансграничного автомобільного руху / В. Романишин // Страхова справа. – 2011. – № 4 (44). – С. 3.
8. Шумелда Я. П. Страхування : навч. посіб. / Я. П. Шумелда // К. : Міжнародна агенція «Бізон», 2007. – 384 с.
9. Про затвердження Положення про порядок і умови обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів. Постанова Кабінету Міністрів № 372 від 07.06.1994 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/.
10. Про порядок і умови проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів. Постанова Кабінету Міністрів № 1175 від 28.09.1996 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/.
11. Страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://insins.net/insurance/65-strahuvannya-civlnoyi-vdpovdalnost-vlasnikv-avtotransportnih-zasobv.html.
12. Про внесення змін і доповнень до деяких постанов Кабінету Міністрів України. Постанова Кабінету Міністрів № 842 від 27.05.2000 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/.
13. Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» зі змінами від 07.07.2011 № 3610-VI. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/.
14. Про деякі питання здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 9 липня 2010 р. № 566 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/.
15. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/.
16. На страховому ринку України в 2011 році спостерігається спалах шахрайства в автострахуванні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/public/11/09/12/4387.
17. Матвеєва І. Ю. Соціально-економічне значення ОСЦПВ у підвищенні безпеки на дорогах / І. Ю. Матвеєва // Страхова справа. – 2008. – № 10. – С.10.

18. Асталос Л. Основні проблеми Проекту Закону України «Про страхування» [Електронний ресурс] / Л. Асталос // Ліга страхових організацій України. – Режим доступу : http://www.uainsur.com/ua/tacis/tacis_3/3_6.doc.
19. Рівень виплат страхових компаній за І півріччя 2011 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://strahovik.com/ratings/payments-level–6–2011.
20. Сороківська М. В. Значення ймовірності настання страхового випадку у визначенні величини нетто-премії / М. В. Сороківська, К. А.Львівська / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/20_11/223_Sor.pdf.
21. Соціально-економічні наслідки дорожньо-транспортного травматизму // Страхова справа. – 2011. – № 4 (44). – С. 25.

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ В УКРАИНЕ

Мужиливский В. В.

Определены этапы становления обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) в Украине. На основании анализа результатов пятилетнего функционирования данного вида страхования выявлены основные тенденции и обоснованы его социальные функции.

***Ключевые слова**: обязательное страхование, гражданско-правовая ответственность, этапы становления, социальные функции.*

STAGES OF FORMATION AND FUNCTIONING OF THE COMPULSORY CIVIL LIABILITY INSURANCE OF VEHICLE OWNERS IN UKRAINE

Muzhilivskiy V. V.

In the article the stages of the formation compulsory civil liability insurance of vehicle owners (MTPL) in Ukraine was determined. On the basis of the five-year functioning results analysis of this insurance type was identified the main trends and justified its social functions.

***Keywords**: compulsory insurance, civil liability, stages of formation, social functions.*

НАУКОВИЙ ФОРУМ

КРУГЛИЙ СТІЛ: БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В СОЦІАЛЬНІЙ ДЕРЖАВІ

Концепція людського розвитку особливо поширилася в останнє десятиріччя XX ст. Йдеться про загальноцивілізаційний процес зростання людського потенціалу за певного ступеня свободи життєвого вибору. Концепція зосереджує увагу на реалізації трьох ключових цілей (можливостей) для людини: прожити максимально довге і здорове життя; набути знань, необхідних для активної і бажаної діяльності; мати доступ до засобів існування, що забезпечують гідний рівень життя у межах людських доходів і споживання. Лише на такій трикомпонентній базі виникають політичні і соціальні свободи, гарантії захисту людських прав.

Людський розвиток є метою і критерієм розвитку суспільства. Однак багато аспектів людського розвитку залишаються недослідженими. Зберігається необхідність формування сучасного наукового уявлення про економічну природу, чинники та закономірності людського розвитку. Особливого наукового і практичного значення набуває розроблення економічної теорії безпеки людського розвитку.

22 листопада 2011 р. на кафедрі економічної теорії Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» відбулося засідання «круглого столу», на якому науковці обговорили актуальні проблеми забезпечення безпеки людського розвитку в умовах посттрансформаційної економіки.

БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ: СУЧАСНЕ БАЧЕННЯ І НОВИЙ ВИМІР

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

Як економічну категорію безпеку людського розвитку (БЛР) науковці розглядають з різних позицій:

1) як самостійну складову національної безпеки держави;
2) як частину економічної безпеки держави;
3) як частину соціальної безпеки;
4) поєднують з економічною безпекою особи в одну категорію.

© Дарнопих Г. Ю., 2012

І це не випадково, оскільки людина в умовах соціалізації і гуманізації суспільних відносин все більше стає водночас і центром, і метою як економічної, так і соціальної діяльності і, відповідно, головним об'єктом усіх видів безпеки.

Отже, під впливом пануючих загальносвітових тенденцій поступово змінюються основні характеристики БЛР.

Це в свою чергу суттєво впливає на систему забезпечення БЛР. В умовах пануючої в Європі ідеології і політики економічного лібералізму та сучасного неолібералізму виникають нові загрози у сфері БЛР.

Так, фахівці зазначають, що у процесі радикальних змін, які відбулися в останній чверті XX ст., неодноразово траплялися спроби істотної лібералізації ринків праці. Необхідність їх певного дерегулювання зумовлена появою нових ідеологічних, структурних та глобалізаційних чинників. Але разом з тим послаблюються соціальна відповідальність власників, ступінь узгодженості їх інтересів із суспільними вимогами. При цьому виникає серйозна проблема оптимальної взаємодії національних і глобального ринків праці (конкурентний тиск на розвинені країни з боку величезної армії іммігрантів, делокалізація робочих місць тощо).

Ринкові принципи і механізми дедалі все більше проникають у ті сфери соціальної життєдіяльності, які традиційно регулювалися соціокультурними інструментами. Практика показує, що навіть часткова маркетизація соціокультурної сфери суспільства підриває її життєдіяльність і помітно знижує ефективність здійснення органічно притаманних їй функцій. Прикладом цього може слугувати неоінституціональний підхід до аналізу родини як малодохідного підприємства, що виробляє низькорентабельний продукт – дітей. Саме з цим фахівці значною мірою пов'язують сучасну демографічну ситуацію в розвинених країнах.

Маркетизація суспільної системи охорони здоров'я веде до того, що фармацевтичні компанії і лікувальні заклади зацікавлені не стільки в зміцненні здоров'я населення, скільки у формуванні і збереженні стану постійної залежності людей від медичних послуг та ліків як необхідної умови зростання прибутковості[1].

Певні загрози БЛР надходять і від маркетизації сфери освітніх послуг. Вітчизняний досвід свідчить про те, що лібералізація і часткова маркетизація вищої школи знизили ефективність підготовки та використання фахівців з дипломом магістра. Спостерігається загострення дисбалансу між пропозицією і попитом на фахівців найвищої кваліфікації. Значна частка ВНЗ країни, особливо приватних, зорієнтована не стільки на оцінювання і розвиток здібностей студентів, скільки на одержання від них фінансових коштів.

Як відомо, в будь-якій системі безпеки існує базова тріада «інтереси – загрози – захист». Виходячи із особливостей сучасних загроз БЛР, вбачається

[1] Мокряк В. Концепція саморегульованого ринку: її захист і критика в контексті сучасних соціально-економічних реалій / В. Мокряк, Е. Мокряк. // Економіка України. – 2011. – № 6. – С. 17–26.

за доцільне акцентувати увагу у сфері захисту на захисті людини як біосоціальної істоти і загальнолюдських моральних цінностей.

У рамках концепції економічного лібералізму нинішня антикризова політика європейських країн приводить загалом до посилення економічних контрастів, а не до узгодження інтересів. Вона зосереджена переважно на допомозі банкам і приведенні до ладу державних фінансів шляхом жорсткої економії, і практично не зачіпає реальний сектор економіки, включаючи малий та середній бізнес. Ця проблема теж стосується сфери БЛР. Протидіючи сьогодні фінансовій кризі шляхом скорочення державних витрат і підвищення податків, уряди країн руйнують у першу чергу основу власної економіки – малий бізнес, функціонування якого прямо залежить від рівня добробуту людей. Спад на споживчому ринку приводить до згортання малого бізнесу, що зумовлює зростання безробіття і посилює негативні процеси соціального плану.

До того ж саме малий бізнес активно сприяє створенню середнього класу, а наявність численного високооплачуваного середнього класу створює базу для малого бізнесу. Середній клас, як відомо, є важливим показником рівня БЛР.

МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

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

На думку Вольтера, рівність – одночасно найприродніша і найхимеричніша річ у світі: природна щодо проголошення прав, неприродна, коли робиться спроба урівняти права у володінні товарами та владою. Наведений вислів є актуальним не тільки в межах окремої країни, а й має інтернаціональне значення. Сучасні цивілізовані економічні системи, що ґрунтуються на принципах конкуренції, яка повсякчас породжує майнову диференціацію, забезпечили високу якість життя і соціальну захищеність для переважної більшості населення в таких системах. Однак поряд з ними на планеті продовжують існувати регіони і цілі континенти з надзвичайно низькими показниками рівня і якості життя.

Одним з таких інтегральних показників є індекс людського розвитку. Узагальнюючий індекс людського розвитку формується з чотирьох показників: тривалості майбутнього життя при народженні, душового валового національного доходу (ВНД), який визначається за паритетами купівельної спроможності (ПКС) національних валют до долара, і двох освітніх – середньої та очікуваної тривалості навчання.

© Макуха С. М., 2012

Підрахунки показують, що середній показник за цими компонентами 20 країн з найбільшими значеннями (0,912) у 2,2 разу перевищує аналогічний показник ІЛР 20 країн з найнижчими значеннями (0,413) [1, с. 38–39]. Найвищий показник ІЛР має Норвегія – 0,971, у Нігерії він становить 0,340 і є найнижчим за даними 2010 р. За період з 1990 до 2011 рр. значення ІЛР України зросло з 0,707 до 0,729, або на 3 % чи в середньому приблизно на 0,1 % за рік, про що свідчить таблиця.

Таблиця

Індекс людського розвитку

Роки	Україна	Європа і Середня Азія	Світ
2011	0.729	0.751	0.682
2010	0.725	0.748	0.679
2009	0.720	0.744	0.676
2008	0.729	0.745	0.674
2007	0.725	0.741	0.670
2006	0.718	0.734	0.664
2005	0.712	0.728	0.660
2000	0.669	0.695	0.634
1995	0.665	0.672	0.613
1990	0.707	0.680	0.594

Джерело: http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/UKR.html

За показником валового національного доходу на душу населення у 2010 р. перше місце належало Ліхтенштейну – 118 000 дол. за паритетом купівельної спроможності; останнє – Зімбабве (200 дол.). Різниця становить 590 разів. За кількістю людей, що перебувають за межею бідності, на першому місці Замбія – 86 %, на останньому – Литва (4 %). Різниця за показником ІЛР між Ліхтенштейном і Україною становить 6,8 разу. Однак світовий показник перевищує на 6,5 %.

Аналіз стану виконання документа «Національний план дій на 2011 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки» свідчить про те, що з 21 реформи, запровадженої в Україні, тільки дії щодо виконання реформи соціальної підтримки у 2011 р. виявилась абсолютно невиконаними – 0 %. Найбільший процент виконання мають заходи щодо міжнародної інтеграції та співробітництва – 100 % та стабілізації державного бюджету – 88,2 % [2]. Така неувага до соціальних проблем і спрямування політики на здійснення переважно фіскальних заходів може негативно позначитися на економічній та політичній стабільності держави.

Фундаментальною причиною економічної нерівності регіонів світу є давно вивчений у регіональній науці процес концентрації економічної діяльності

в тих місцях, які мають конкурентні переваги, що дозволяє знижувати витрати бізнесу. Серед таких в «новій економічній географії», розробленої П. Кругманом, виділяються: багатство природних ресурсів і вигідне географічне положення, що знижує транспортні витрати, і такі чинники, як інновації, людський капітал, краще інституціональне середовище, пов'язані з діяльністю держави і суспільства.

У Доповіді Програми ООН за 2011 р., яка має назву «Сталий розвиток і рівність можливостей: Краще майбутнє для всіх», зазначається, що період з 1970 до 2010 р. країни, що належать до нижніх 25 % рейтингів ІЛР, поліпшили свій загальний здобуток щодо ІЛР на вражаючі 82 %, удвічі більше за середній світовий показник. Як зазначено у Доповіді, якщо поліпшення, що мало місце за останні 40 років, продовжилося б у наступні 40 років, то переважна більшість країн досягла б до 2050 р. показників ІЛР, рівних або кращих за показники, які зараз мають у рейтингах ІЛР тільки перші 25 %, що стало б надзвичайним досягненням для людського розвитку в глобальному масштабі менш ніж за сторіччя. Проте, як стверджується у Доповіді, через загострення екологічних небезпек ці позитивні тенденції розвитку можуть до середини сторіччя різко припинитися. Зазначається, що населення найбідніших країн зазнає несумірного ризику стихійних лих, спричинених кліматом, таких як засухи та повені, а також забруднення повітря і води.

Економічна історія показує, що переваги, пов'язані з наявністю природнх ресурсів, не є вічними і непорушними. Спрощуючи, можна сказати, що в ранню індустриальную епоху найважливішими чинниками розвитку були забезпеченість мінеральними ресурсами і географічне положення, а в постіндустріальну – людський капітал та інститути. Оскільки роль тих або інших чинників згодом змінюється (наприклад, знижується значущість природних ресурсів і зростає роль людського капіталу та інститутів), лідерами стають інші території з іншим набором переваг. Саме тому часто важливі не самі показники росту, а його якість. Міжнародні інститути давно орієнтовані на пріоритети якості росту, а не на саме зростання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Олейник А. К. Страны мира в цифрах / А. К. Олейник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.bookfi.org/book/720167.
2. Стан виконання Національного плану дій на 2011 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/POLITICS/na_velikiy_povitryaniy_kuli–90983.html.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА БЕЗПЕКА У ВИМІРІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

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

Формування економіки знань, провідними ресурсами якої є ресурси інтелектуальні, зумовлює необхідність перегляду підходів, що склалися, до визначення пріоритетних об'єктів, умов та напрямів забезпечення економічної безпеки на макро- і мікроекономічних рівнях, безпеки людського розвитку. По-перше, в інформаційному суспільстві у структурі об'єктів економічної безпеки зростає значущість інтелектуальних ресурсів, захищеність яких є базовою умовою убезпечення розвитку національної економіки та її складових на інноваційній основі. По-друге, безпека людського розвитку в економіці знань – це насамперед безпека інтелектуального розвитку людини, інтелект якої є основою формування, накопичення та використання інтелектуальних ресурсів. Виходячи з цього, в сучасних умовах убезпечення інтелектуальної діяльності як діяльності з продукування, обміну, використання інтелектуальних ресурсів, виступає пріоритетною складовою безпеки людського розвитку та економічної безпеки.

Інтелектуальна безпека – це захищеність інтелектуальних ресурсів соціально-економічного розвитку, їх продукування, обміну, використання на макро- та мікроекономічних рівнях.

Для визначення об'єктів інтелектуальної безпеки необхідно з'ясувати сутність та види інтелектуальних ресурсів. Змістовне ядро інтелектуальних ресурсів складають знання (суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані). Носіями суб'єктивних знань виступають працівники знань, результатом інтелектуальної праці яких є інтелектуальний продукт, що набуває таких головних форм: а) об'єкти інтелектуальної власності як системи відносини привласнення – відчуження знань, що здійснюються між їх творцем (творцями) та користувачем (користувачами) з приводу їх продукування, передавання/залучення, обміну, розповсюдження, трансформації, накопичення та ін.; що стосується суб'єктивних (неявних) знань, то їх привласнення (володіння знаннями) забезпечує пізнавальна діяльність у різних формах; відносини інтелектуальної власності, об'єктом яких є кодифіковані та об'єктивовані знання, набувають таких правових форм, як авторське право, право промислової власності; б) складові елементи інтелектуального капіталу, який можна визначити як капіталізовані знання, що забезпечують зростання вартості.

Отже, за об'єктним критерієм *інтелектуальна безпека* – це захищеність знань як інтелектуальних ресурсів суспільства, що охоплює убезпечення пра-

© Марченко О. С., 2012

цівників знань та їх інтелектуальної праці, інтелектуального продукту, інтелектуальної власності, інтелектуального капіталу. Основу інтелектуальної безпеки складають науковий і освітній потенціали суспільства, господарюючого суб'єкта, індивідуума.

Інтелектуальна безпека тісно пов'язана з безпекою інформаційною, оскільки інтелектуальна діяльність базується на використанні інформаційних ресурсів та технологій. Важливою складовою інтелектуальної безпеки є *кібербезпека* – захищеність інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), значна роль якої в інформаційному суспільстві підкреслена у Конвенції Ради Європи про кіберзлочинність, яку Україна ратифікувала у 2005 р. *Кіберзлочинність* як використання новітніх ІКТ, спрямована проти конфіденційності, цілісності і доступності комп'ютерних систем, мереж і комп'ютерних даних, а також зловживання ними, є загрозою інтелектуальній безпеці. У Конвенції визначено такі головні види кіберзлочинності: правопорушення проти конфіденційності, цілісності та доступності комп'ютерних даних і систем; правопорушення, пов'язані з комп'ютерами; правопорушення, пов'язані зі змістом; правопорушення, пов'язані з порушенням авторських та суміжних прав.

Таким чином, в умовах економіки знань інтелектуальна безпека набуває провідної ролі в убезпеченні людського розвитку. Це суттєво актуалізує дослідження її змісту, умов, структури та напрямів забезпечення.

НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ ТА НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА В ОСВІТНІЙ СФЕРІ

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

Національні інтереси в освітній сфері полягають у тому, аби освіта, по-перше, виконувала покладені на неї функції: набуття, розширення та безперервного оновлення знань; зростання продуктивності праці та індивідуальних доходів працівника; збалансування ринку праці, забезпечення його робочою силою відповідно до змін попиту на працю; соціального захисту працівників від безробіття;

по-друге, були забезпечені основні критерії розвитку сучасної вищої освіти: економічна, інтелектуальна та соціальна доступність освіти для основної маси населення; рівність освітніх можливостей (правова та реальна) для представників меншин, людей з обмеженими фізичними можливостями, малозабезпечених верств населення; можливість здобувати освіту протягом усього життя, принаймні до 39–40 років; висока якість вищої освіти відповідно до встанов-

© Шевченко Л. С., 2012

лених у суспільстві норм і стандартів; ефективність – відповідність підготовки фахівців у вищій школі потребам ринку праці; гнучкість – здатність системи вищої освіти до реформ і змін; привабливість для навчання іноземних студентів;

по-третє, мала місце рівновага в освітній системі, тобто збалансування соціально-економічних інтересів та узгодження дій усіх інститутів (держави, місцевих органів влади, середньої і вищої школи, підприємств) і акторів (учнів, студентів, викладачів, роботодавців та ін.) щодо виробництва-споживання освітніх послуг, формування всебічно розвинених, високоморальних громадян з метою соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. Якщо система освіти характеризується нерівністю, асиметрією або дискримінацією, нестійким буде все суспільство.

Визначальну відповідальність перед усіма інститутами суспільства щодо реалізації національних освітніх інтересів повинна нести держава. Її завдання – сформувати ефективні норми освітнього права та механізми їх реалізації, здатні гарантувати безпеку людського розвитку (соціальну безпеку) в освітній сфері.

Освітнє право найчастіше визначають як сукупність правил поведінки, встановлених державою або від імені держави для врегулювання освітніх відносин. У практичній юридичній діяльності використовується термін «законодавство в освітній сфері». Але право і закон не тотожні. Право є продуктом розвитку суспільства, відбиває і закріплює відносини, що склалися між людьми. Закон же є результатом волі законодавця, може наближатися чи віддалятися від права, відповідати або суперечити йому. Формування освітнього права в Україні – тому підтвердження. Упродовж останніх років триває обговорення декількох проектів законів про вищу освіту, підготовлених різними розробниками, і жоден з проектів так і не дістав підтримки всього суспільства.

Соціальна безпека в системі освіти передбачає реалізацію права людини на здобуття загальної та професійної освіти в державному або приватному ВНЗ відповідно до індивідуальних здібностей та потреб суспільства (ринку праці), яка б дала можливість працевлаштуватися та одержувати гідну оплату праці, а також здатність держави до захисту національних інтересів у сфері освіти від можливих загроз. Саме держава має забезпечити: формування стратегії розвитку вищої освіти з урахуванням сучасних глобальних змін; створення системи управління якістю вищої освіти; контроль за виробництвом у ВНЗ освітніх послуг як соціально значущих, споживання яких дає значні позитивні зовнішні ефекти; фінансування державних освітніх програм; надання фінансової підтримки студентам ВНЗ (стипендій, пільгових кредитів, грантів тощо); боротьбу з корупцією та хабарництвом у системі освіти; соціальний захист працівників освітньої сфери.

УМОВИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЗА РІЗНИХ СИСТЕМ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

***К. Г. Губін**, кандидат економічних наук*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Проблеми людського розвитку в Україні є вкрай гострими через невисокий рівень більшості його показників та відсутність стійких позитивних тенденцій. Серед параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на людський розвиток, слід відзначити такі: 1) рівень доходів та їх диференціація; 2) характер участі людей у виробництві; 3) обсяг формально вільного часу у різних категорій населення; 4) ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культури; 5) рівень прав та свобод різних членів суспільства; 6) спрямованість зусиль людей; 7) інституційна структура; 8) рівень загроз людському розвиткові.

В історично першій, колективній, системі формування доходів ресурси людського розвитку були незначні, стан інших чинників незадовільний, тому вона надавала для розвитку людського потенціалу вкрай обмежені можливості. Приватна система формування доходів загалом зберегла ознаки попередньої системи і лише несуттєво поліпшила можливості людського розвитку заможних членів суспільства. В управлінській системі формування доходів також не вистачало ресурсів для нормального розвитку людського потенціалу всіх індивідів. Проте вона створила сприятливі умови для людського розвитку хоча б невеликої частини суспільства. Людський розвиток набув ознак бінарності. Капіталістична система формування доходів суттєво поліпшила стан чинників людського розвитку. Бінарність була замінена багатоступеневою градацією умов людського розвитку. Значно ширші верстви населення отримали доступ до прийнятних умов людського розвитку.

Соціально-ринкова система формування доходів забезпечує, по-перше, суттєве поліпшення всіх матеріальних та нематеріальних умов людського розвитку; по-друге, помітно вирівнює розподіл умов людського розвитку між членами суспільства, надаючи високі можливості основній частині населення. У соціальній системі формування доходів людський розвиток буде позбавлений утилітарних обмежень. Гармонійний розвиток особистості та творча самореалізація стануть головними пріоритетами.

Українська система формування доходів надає для людського розвитку набагато менше ресурсів (доходи, характер участі людей у виробництві, формально вільний час), ніж соціально-ринкова. Ситуація погіршується надмірною нерівномірністю розподілу цих ресурсів. Якщо в розвинених країнах основна частина населення має достатньо ресурсів для інтенсивного розвитку людського потенціалу, то в Україні лише вузький прошарок багатіїв має високі можливості. Водночас у більшості українців ресурси людського розвитку вкрай обмежені.

© Губін К. Г., 2012

Розподіл прав та свобод (економічних, соціальних, політичних), необхідних для людського розвитку, в Україні дуже нерівномірний, на відміну від соціально-ринкової системи формування доходів. Украй негативною особливістю є тісний зв'язок рівня прав і свобод із добробутом та соціальним статусом. Члени політико-економічної еліти та наближені до них люди користуються надто широкими, неприйнятними в розвинених країнах правами та свободами.

На противагу соціально-ринковій українська система формування доходів передусім стимулює не тих, хто створює вартість, а тих, хто краще перерозподіляє доходи на свій зиск, тих, хто вміє винаходити та використовувати механізми необґрунтованого збагачення. Це породжує небажання багато і сумлінно працювати заради успіху та формує спрямованість на швидке збагачення будь-яким шляхом, навіть аморальним чи незаконним.

Для приведення восьми параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на людський розвиток, до рівня соціально-ринкової системи в Україні необхідно реалізувати складний комплекс довгострокових заходів. Серед цих заходів визначальна роль належить збільшенню соціально-економічної сили основної частини населення. Лише воно здатне примусити політико-економічну еліту відмовитися від збереження вигідної для неї системи суспільної організації.

СОЦІАЛЬНА НЕРІВНІСТЬ ЯК ДЖЕРЕЛО ЗАГРОЗ БЕЗПЕЦІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

***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

Процеси економічної трансформації, що відбуваються в Україні протягом останніх двадцяти п'яти років, зумовили значні зрушення у соціальній структурі суспільства. Ці перетворення супроводжуються глибоким розшаруванням населення за рівнем доходів та неприпустимим збільшенням частки бідного населення. З проблемами бідності та соціальної нерівності нерозривно пов'язані такі явища, як руйнація систем освіти та охорони здоров'я, скорочення тривалості життя, зниження чисельності населення, деградація наукового потенціалу країни, трудова міграція, низька продуктивність праці та поступове погіршення якості трудових ресурсів тощо. Подібна ситуація не тільки породжує значну соціальну напругу, а й гальмує подальший соціально-економічний розвиток країни у цілому.

Профілі нерівності за рівнем доходів у провідних країнах світу та Україні мають різну форму. Так, у розвинених країнах він ромбовидний: близько 5 %

© Чуприна О. О., Чуприн К. С., 2012

населення є багатими та представляють вищий клас, 80 % складають середній клас, 15 % належать до категорії бідних, тобто нижчого класу [1, с. 9]. В Україні соціальна структура нагадує трикутник: 1–2 % належать до вищого класу, 10–12 % мають середні доходи та представляють середній клас, усі інші, а це понад 85 % населення, мають бути віднесені до найбіднішого нижчого класу [2]. Отже, проблеми бідності та соціальної нерівності в сучасній Україні набувають небезпечних масштабів, суттєво загрожуючи безпеці людського розвитку.

Особливо гострими вони є для таких груп населення: для домогосподарств, до складу яких входять неповнолітні діти або пенсіонери, для мешканців сіл, для робітників, зайнятих у сфері рибальства, рибництва, в сільському, лісовому господарстві, на будівництві, в охороні здоров'я та сфері надання соціальної допомоги. Особливістю бідності в Україні є бідність працюючих, що є зовсім нехарактерним для розвинених країн і викликає особливе занепокоєння. Адже на зайнятому лежить відповідальність не тільки за його власне життя, а й за добробут непрацездатних членів домогосподарства.

Одним із головних негативних наслідків надмірної соціальної нерівності та бідності є втрата людського потенціалу країни, особливо у сферах освіти та охорони здоров'я. Така ситуація не тільки негативно позначається на поточній соціально-економічній ситуації, а й є перешкодою для подальшого розвитку, особливо в умовах розбудови постіндустріального суспільства. Так, за висновками фахівців ООН, якщо декілька десятиліть тому конкурентні переваги були у країн з багатими природними ресурсами, капіталом, то сьогодні економічне зростання на 64 % залежить від людського і соціального потенціалу, від природних ресурсів – на 20 %, від капіталу – на 16 %. [2]. Тому подолання бідності та значної соціальної нерівності є ключовим завданням сучасної соціально-економічної модернізації, від успішності виконання якого залежать перспективи подальшого розвитку країни.

На нашу думку, ця мета може втілюватися двома шляхами. По-перше, через забезпечення умов для повноцінної реалізації підприємницького, трудового, інтелектуального та творчого потенціалів країни. По-друге, через соціальне забезпечення незахищених верств населення та вдосконалення системи відтворення людських ресурсів. Проте ефективність реалізації цих заходів на практиці неможлива, якщо першим кроком не стане вдосконалення пропорцій перерозподілу суспільного продукту і реальна боротьба з корупцією та тіньовим сектором економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Добреньков В. И. Социология: Социальная структура и стратификация / В. И. Добреньков. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 536 с.
2. Юрчишин В. «Зарплатні сльози». Хто винен і що робити [Електронний ресурс] / В. Юрчишин – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=814.

СВІТОВІ МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

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

Світова практика характеризується значним розмаїттям форм і напрямів фінансових потоків, ступенями участі в їх розподілі держави та громадських інститутів. У колишньому СРСР існувала *патерналістська модель М. Семашка,* що мала єдине джерело фінансування охорони здоров'я – держбюджет з досить жорсткою централізацією управління галуззю. Вона розвивалася за остаточним принципом, тобто гроші на охорону здоров'я витрачалися після витрат на важку промисловість, воєнну галузь тощо. Водночас домінував профілактичний напрям медицини, і за цим критерієм вона вважалася однією з найефективніших.

Бюджетне фінансування характерне для контрольованих на центральному або місцевому рівні *національних систем охорони здоров'я У. Беверіджа.* Вони функціонують у Великій Британії, Данії, Ірландії та Скандинавських країнах, частково в Італії, Португалії. Рівень фінансування охорони здоров'я дорівнює від 6 до 10 % ВВП. Джерелом коштів, призначених для медицини, є прямі податки. Хворі лікуються на безоплатній основі, між надавачами медичних послуг організується конкуренція за бюджетні кошти, а покупцем і платником виступають територіальні органи охорони здоров'я, держава. Медичний ринок жорстко регулюється з приводу ціни та якості лікування. Тому приватний сектор невеликий.

Офіційно бюджетне фінансування існує і в Україні, його рівень в 2010 р. дорівнював 3,6 % ВВП. Застосовуються також кошти благодійних фондів і гуманітарна допомога. Проте офіційне фінансування співіснує з тіньовими, неформальними платними послугами, в обхід податкових закладів. Разом з ними рівень фінансування в Україні наближається до європейського. Але порушується конституційний принцип рівного доступу до охорони здоров'я різних верств населення. Різні форми неофіційної оплати медичного персоналу існують також у Греції, Польщі, Угорщині, країнах СНД.

У Німеччині, Австрії, Бельгії, Нідерландах, Франції, Люксембурзі, Канаді, останнім часом – у нових країнах ЄС та Росії переважає *модель соціального обов'язкового медичного страхування О. Бісмарка* Рівень фінансування у розвинених країнах дорівнює від 10 до 13 % ВВП. Переважають страхові внески роботодавців і працівників. Німецька система характеризується наявністю декількох медичних фондів державного страхування, а також присутністю державних і приватних надавачів медичних послуг, децентралізацією охорони здоров'я.

© Камінська Т. М., 2012

Обидві системи – Беверіджа і Бісмарка – не виключають *добровільне медичне страхування (ДМС),* яке здійснюється лише комерційними страховими компаніями. Воно може бути колективним (груповим), коли страхувальником виступає підприємство, а застрахованими – його робітники. Інший варіант – індивідуальне добровільне страхування, коли і страхувальником, і застрахованим виступає фізична особа. В Україні ринок ДМС теж розвивається досить швидко. Деякі страхові компанії навіть виділяють ДМС в окрему вертикаль підприємництва зі створенням власної мережі клінік по Україні.

Модель приватного медичного страхування є характерною для США, Швейцарії, Філіппін, Південної Кореї та Австралії, почали наближуватися до неї Азербайджан і Грузія. Між страховими компаніями розвивається конкуренція за платоспроможних і молодих пацієнтів. У США – найвищі витрати на охорону здоров'я – майже 18 % від ВВП. Але американська система страждає від нераціональної структури, адже там переважає витратний лікарняний сектор. Середня тривалість життя американців менша, ніж у Греції або Іспанії, показник дитячої смертності – вищий, ніж в Англії. Розшарування населення за рівнем споживання медичних послуг значно сильніше, ніж у європейських країнах, але платоспроможні американці мають найвищий рівень охорони здоров'я у світі. У країнах, що розвиваються, переважають *ринок приватних медичних послуг* і прямий рух грошових коштів від пацієнтів до лікаря у вигляді безпосередніх платежів. Державний сектор охорони здоров'я незначний.

РОЗВИТОК СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ

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

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

В Україні за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням надаються такі види соціальних послуг та матеріального забезпечення: 1) пенсійне страхування; 2) медичне страхування (цей вид страхування в Україні не втілюється); 3) страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням; 4) страхуван-

© Нечипорук Л. В., 2012

ня від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання; 5) страхування від безробіття. Зазначимо, що створення фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян може бути доповнене особистим страхуванням, яке визначає можливість передавання ризиків в управління страховикам.

На сучасному етапі основні проблеми в цій сфері полягають у соціальних деформаціях і загостренні соціальних питань, розв'язання яких має ґрунтуватися на поєднанні принципів дії соціально-ринкової економіки з максимально широким застосуванням принципів приватної ініціативи, що здатне посилити роль суб'єктів страхового ринку в забезпеченні відповідного страхового захисту (страхування життя, здоров'я, працездатності, додаткової пенсії, страхування відповідальності роботодавців).

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

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

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

Страхування відповідальності роботодавця передбачає покриття заподіяної страхувальником шкоди життю, здоров'ю та/або майну третіх осіб унаслідок нещасних випадків (включаючи виникнення професійних захворювань) на виробництві, що спричиняють третім особам фізичну або психічну травму, а також неналежного виконання страхувальником прийнятих зобов'язань перед громадянами, що перебувають з ним у трудових відносинах. Нещасний випадок – це обмежена в часі подія або раптовий вплив на третю особу небезпечного виробничого чинника чи середовища. Роботодавець несе відповідальність перед працівниками в разі, коли: він припустився особистої необережності (якщо роботодавець є фізичною особою); не зміг забезпечити відповідного та безпечного обладнання, устаткувати безпечні робочі місця та підібрати кваліфікованих, компетентних службовців; сталися порушення законодавчих актів, які можуть призвести до відповідальності роботодавця; необережність одного з працівників призвела до травми іншого.

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

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

Стале забезпечення продовольством не тільки гарантує фізичне існування людини, а й становить основу соціально-політичної стабільності у суспільстві. На жаль в Україні, незважаючи на значний аграрний потенціал, параметри продовольчої безпеки далекі від оптимальних. За даними щорічних моніторингів продовольчої безпеки, які здійснюються Міністерством економіки України, основними проблемами у цій сфері залишаються незбалансованість харчування, зростаюча імпортозалежність за окремими товарними групами, низька економічна доступність продовольства.

Незадовільні показники продовольчої безпеки можна розглядати як результат, з одного боку, низького рівня реальних доходів населення, а з другого – деструктивних явищ у внутрішній пропозиції продуктів харчування (зниження обсягів виробництва за окремими продуктами, імпортна експансія, переорієнтація частини виробників на зовнішній ринок). На нашу думку, згадані явища стали наслідком несприятливих змін в інституційному середовищі, які відбулися під час реформування аграрних відносин. Серед них слід виділити:

– *концентрацію землекористування, формування надвеликих корпоративних структур в агробізнесі*. Цей процес двоїсто впливає на продовольчу безпеку. З одного боку, зростають продуктивність праці, ступінь механізації, збільшуються можливості залучення інвестицій. З другого боку, аграрні корпорації орієнтуються переважно на експорт, що скорочує пропозицію на внутрішньому ринку, посилює ризики інфляції;

– *відсутність ефективних інститутів, які б сприяли вирівнюванню умов відтворення для різних форм господарювання*. Під час розпаювання земель дрібнотоварні господарства перетворилися на головну продуктивну силу сільського господарства, яка забезпечує до 60 % продукції. Однак вони об'єктивно неспроможні протистояти корпоративним формам агробізнесу. З огляду на це доцільно було б змістити акценти у державній аграрній політиці з обмеження концентрації землекористування на вирівнювання умов відтворення, у тому числі шляхом нормативно-правового забезпечення кооперативних форм господарювання;

– *асиметрію ринку оренди землі*, на якому набагато більше орендодавців, ніж орендарів. Неконкурентний характер ринку в сполученні з концентрацією землекористування викривлює розподіл доходів у суспільстві, стає причиною прихованої експлуатації землевласника;

– *спотворений характер рентних відносин*: домінування короткотермінової оренди, занижена орендна плата. Основний ризик короткотермінової

© Овсієнко О. В., 2012

оренди – відсутність мотивації щодо капіталовкладень у підвищення продуктивності земельних ділянок, відтворення землі як ресурсу;

– *незавершеність інституційних перетворень в аграрному секторі, законодавча неврегульованість земельних відносин*. Реформування власності не супроводжується належним правовим забезпеченням: відсутній повноцінний земельний кадастр, недостатньо регламентованою є соціальна функція земельної власності, не розв'язується проблема охорони землі як національного багатства. Розбіжності у формальному та фактичному статусах земельної власності змушують використовувати сурогатні форми обміну правочинностями (договори позики, дарування замість купівлі-продажу), що зумовлює тінізацію земельних відносин;

– *неефективність інститутів та механізмів, які формують вітчизняний ринок сільськогосподарської продукції*. Більшість каналів збування продукції монополізовано посередниками, практично відсутня розвинена інфраструктура доведення продукції до споживача, регіональні ринки послуг з перероблення продукції є олігополіями. Розв'язання цих проблем пов'язано з формуванням кооперативних каналів збування, але вітчизняне законодавство не орієнтовано на таку форму господарювання.

Нейтралізація інституціональних загроз має передбачати більш жорстку нормативну регламентацію відносин власності на землю, посилення соціальної функції земельної власності. Від того, наскільки успішно вдасться реалізувати зазначені завдання в остаточній редакції Закону України «Про ринок земель», залежатимуть майбутні параметри продовольчої безпеки країни.

ПРІОРИТЕТНИЙ РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО АПК – ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ГАРАНТУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

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

Пріоритетність розвитку агропромислового комплексу та соціального розвитку села в національній економіці зумовлюється винятковою значущістю та незамінністю вироблюваної продукції сільського господарства в життєдіяльності людини і суспільства, потребою відродження селянства як господаря землі, носія моралі та національної культури. Отже, АПК є основною цариною створення життєдіяльних умов не тільки для мешканців села, а й для всіх людей, незалежно в якій – матеріальній, обслуговуючій або духовній суспільній діяльності вони перебувають.

Актуальність проблеми пріоритетного розвитку АПК і гарантування продовольчої безпеки не знижується ні зі зміною світової політичної системи, ні

© Роздайбіда О. В., 2012

з науково-технічним поступом світової цивілізації. Водночас ця проблема має різні аспекти вияву в різних макрорегіонах, державах, та територіях.

Гарантування продовольчої безпеки є також однією із найважливіших сучасних проблем Української держави. Насамперед необхідність державного гарантування продовольчої безпеки випливає з конституційного визначення України як соціальної держави (ст. 1 Конституції України), політика якої спрямована на створення умов щодо забезпечення гідного рівня життя людини, і положень ст. 48 Конституції України, яка закріплює право кожної особи на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло. З цих конституційних положень випливає, що держава повинна проводити таку політику, зокрема продовольчу, яка має захищати права громадян на повноцінне харчування.

Реалізація найістотніших конституційних прав людини значною мірою забезпечується продукцією аграрного сектору економіки. Агропромисловий комплекс країни має пріоритетне значення у формуванні продовольчих ресурсів держави, забезпеченні потреб населення продуктами харчування і сировиною для переробної промисловості, що набуває вирішального значення в гарантуванні продовольчої безпеки держави, розвитку внутрішнього і зовнішнього аграрного ринку, поліпшенні матеріального добробуту і життєвого рівня жителів України.

У науковій літературі є різні думки з приводу визначення поняття продовольчої безпеки. Серед найбільш поширених визначень можна виокремити три умовні групи: продовольча безпека характеризується певним рівнем забезпеченості країни продуктами харчування вітчизняного виробництва; продовольча безпеки країна визначається за наявністю на національному продовольчому ринку достатньої кількості продовольства (незалежно від місця виробництва цієї продукції); продовольча безпека країни характеризується за допомогою двох критеріїв. Останнє визначення є найбільш комплексним. Воно відображає не тільки наявність у країні достатньої для харчування кількості продовольства, а й економічну спроможність населення його придбати. Немає єдності щодо підходів у визначенні категорії продовольчої безпеки навіть у чинних законодавчих та нормативно-правових актах. Усі наведені визначення продовольчої безпеки є дещо звуженими і потребують уточнення, оскільки саме від правильного розуміння поняття продовольчої безпеки залежать уся подальша діяльність та успіх державної політики, спрямованої на її формування.

Вважаємо, що на сьогодні гарантування продовольчої безпеки країни передбачає вжиття системи заходів держави щодо запровадження загальнонаціональної стратегії продовольчого забезпечення населення, прийняття закону «Про продовольчу безпеку», визначення державних органів, відповідальних за створення та підтримання державного продовольчого резерву, а також поставок якісної і безпечної продукції для споживачів.

МОЖЛИВОСТІ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАГАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗОВАНОГО СВІТУ

***В. А. Лизогуб**, асистент*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Безпека людського розвитку в першу чергу залежить від продовольчого забезпечення. Серед людей, що населяють планету, більше 60 % не завжди мають їжу і питну воду, а 2 млрд залишаються голодними. В Україні на середину 2011 р. налічувалося 45 млн 675 тис. жителів. Маючи в розпорядженні 32 млн орних земель, АПК країни в цілому забезпечує населення продовольством, хоча значну його товарну частину потрібно імпортувати. Низький рівень ВВП на душу населення і невисокі доходи громадян України, помножені на значну диференціацію доходів серед різних соціальних груп, призводять до того, що від 50 % до 60 % доходів жителі країни витрачають на забезпечення продовольчими товарами. Нагальною є проблема в самозабезпеченні сільських та міських сімей продовольством, що виробляється на приватизованих ділянках. Статистичні дані показують, що 6,9 млн громадян одержали право на земельні паї і почали активно обробляти землю або здавати її в оренду.

У реформованому сільському господарстві склалася така виробнича структура. Більшу частину приватизованої землі обробляють величезні агрохолдинги та середні агропідприємства ринкового типу. Фермерські господарства, яких налічується близько 40 тис., дають всього 1 % валової товарної продукції. Як не парадоксально, але левову частку молочної, овочевої продукції, картоплі, меду до цього часу виробляє приватний сектор АПК в організаційно-юридичному оформленні особистих селянських господарств. Вважаємо, що кожна сільська сім'я в тій чи іншій формі займається вирощуванням продовольчих ресурсів для самозабезпечення своїх потреб. Суттєва частка таких ресурсів приймає товарну форму і реалізується через різноманітні канали. На 1 січня 2011 р. селяни використовували 6655,5 тис. га, з яких 2873,9 тис. для ведення особистого селянського господарства; 871,4 тис. для будівництва, обслуговування житлового будинку, господарства; 2841,8 тис. для виробництва товарної продукції; 350,2 тис. з цієї кількості землі були взяті в оренду у власників паїв. Слід відмітити, що більше 400 тис. селянських господарств почали виробляти товарну продукцію, приєднавши до нормативних 2 га землі одержані земельні паї. Збільшення земельних площ дало змогу селянським сім'ям виробляти товарну продукцію і забезпечувати себе продовольством.

Загалом факти показують, що на сьогодні близько 61 % валової продукції сільського господарства виробляють фермерські та особисті селянські

© Лизогуб В. А., 2012

господарства. На середні і великі агроструктури залишається приблизно 38 % виробленої валової продукції. Звичайно господарства крупного бізнесу спеціалізуються на вирощуванні зернових та технічних культур, виробляють м'ясну і молочну продукцію в сучасних тваринних комплексах. У перспективі вони посядуть панівне місце у виробництві сільськогосподарської продукції. Але враховувати економічний потенціал малого сімейного агросектору доведеться ще довго. Селянин ніколи не відмовиться обробляти землю для потреб сім'ї. Це є одним з визначальних архетипів менталітету українців. Малі сімейні господарства виробляють продукцію, здебільшого застосовуючи ручну працю, але серед них чимало господарств, які мають у своєму розпорядженні технічні засоби виробництва. Особисті селянські господарства спеціалізуються на галузях, де використовується головним чином ручна праця.

У нестабільному перехідному періоді реформування відносин власності існувало багато негативних чинників, які впливали на приватний сектор сімейних господарств таким чином, що він взяв на себе основну роль у забезпеченні населення продовольством. Причому система особистих селянських господарств виконувала функцію компенсатора. Ця функція в певні періоди виявляється серед інших функцій господарств малого сектору головною.

Філософські категорії автономності – залежності як парні категорії наукового аналізу визначають взаємозв'язок між господарствами населення і великими виробничими структурами через відношення залежності, як це було у минулому. У ринковій економіці такий зв'язок між великими і малими виробничими структурами формується на основі категорії автономності. У теперішній час особисті селянські господарства працюють у більш автономному режимі і менше залежать від великого бізнесу.

Можна вважати, що тільки на основі багатоукладності відносин власності сукупність виробничих структур може виконати завдання щодо забезпечення продовольством громадян України на досить високому рівні і підвищити продаж продовольчих товарів в інші країни світу.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ КАК УГРОЗА БЕЗОПАСНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ

***Е. А. Гриценко**, доктор экономических наук, профессор*
Национальный университет «Юридическая академия Украины имени Ярослава Мудрого»

Экономическая преступность (часто ее синонимами выступают преступления в экономической или хозяйственной сфере, преступления экономической направленности, служебные преступления, корпоративные преступления) привлекает внимание исследователей на протяжении всей

© Гриценко Е. А., 2012

истории развития данного феномена. В экономической теории экономическую преступность чаще всего рассматривают в контексте теневой экономики и экономической безопасности. В большинстве развитых стран понятие экономической преступности не имеет четких уголовно-правовых границ, а в криминологических, социологических и социально-экономических исследованиях вообще отсутствует какое-либо устоявшееся, общепринятое определение. Наиболее часто экономическую преступность определяют как общественно опасное деяние, посягающее на экономику как совокупность производственных (экономических) отношений, права, свободы, потребности и интересы участников экономических отношений, нарушение нормального функционирования хозяйственного механизма, причиняющие этим социальным ценностям и благам материальный ущерб. Экономическую преступность следует рассматривать в широком (сюда попадают все преступления, которые совершаются в сфере экономики или хозяйственной деятельности) и узком смыслах.

Природа экономической преступности в узком смысле может быть раскрыта на основе методологии стоимостного анализа. Стоимость отражает общественнонеобходимые отношения, которые возникают между всеми субъектами экономики. Стоимость существует в двух функциональных формах: *терминальной* (застывшей в материальных или нематериальных благах) и *процессуальной* (продолжающей движение на пути принятия общественнозначимого характера). Преступления, которые совершаются на этапе создания стоимости (нарушения технологии, выпуск некачественной продукции, преступления, посягающие на правила конкуренции, преступления, посягающие на права потребителей и т. п.), следует называть *хозяйственными*. Преступления, которые связаны с нарушениями в перемещении терминальной стоимости (кража, мошенничество и т. п.) превращаются в *имущественные*. А преступления, при которых нарушается процесс приобретения стоимостью общественнонеобходимого характера, становятся *экономическими*. Общественнозначимый характер стоимость приобретает тогда, когда она создает условия для нормального воспроизводства всех субъектов общества (и тех, кто ее создает, и тех, кто уже участвует или еще не участвует в ее создании). Институционализированным каналом, позволяющим стоимости получить общественное призвание, становится процедура движения стоимости в бюджет (платежи, налоги, сборы). Экономическая преступность совершается в пределах институционального поля движения процессирующей стоимости. *Субъектами* экономической преступности выступают те лица, институционально-экономический статус которых наделяет их властью над движением стоимости. В этом смысле отклонения в движении стоимости по каналу налогообложения становятся главным критерием собственно экономической преступности. Поэтому в чистом виде экономические

преступления всегда связаны с уклонениями от уплаты налогов или сборов. Основными характеристиками экономической преступности являются: *злоупотребление властью* теми субъектами, которые обладают властью над движением стоимости, злоупотребление *доверием* (т. е. нарушение меры уверенности, убежденности субъекта в правоте, честности другого лица, который распоряжается его ресурсами), результатом чего становится совершение *обмана с корыстной целью*.

Анализ экономической преступности позволяет понять основные закономерности декриминализации, основной смысл которой заключается в адекватности наказания за ее совершение.

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право передбачає публікацію робіт із відповідної тематики, у тому числі матеріалів кандидатських і докторських дисертацій.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Мова статті — ***українська***; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

Для публікації статті необхідно подати до редколегії:

– ***рукопис статті***, роздрукований на принтері, вичитаний і підписаний усіма авторами (два 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 мають бути підготовлені в MS WORD 7. 0/97/2003. Для набору тексту використовується шрифт Time 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 указуються ініціали та прізвище автора(-ів), науковий ступінь, учене звання (наприклад: ***І. І. Іваненко****, кандидат економічних наук, доцент*); на наступному рядку — місце роботи.

Далі перед текстом подається анотація до статті ***українською мовою*** з ключовими словами (12 кегль, вирівнювання по ширині) обсягом 5–10 рядків.

Нижче друкується текст статті.

Після тексту розміщуються анотації російською та англійською мовами (кожна до 10 рядків): назва статті; прізвище та ініціали автора; текст анотації; ключові слова.

Анотації до статті в електронному вигляді будуть розміщені в українському реферативному журналі «Джерело».

Структура наукової статті

Згідно з Постановою ВАК України від 15 січня 2003 року № 7-05/1 текст статті повинен мати такі основні елементи:

– ***актуальність проблеми*** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;

– ***аналіз останніх джерел і публікацій***, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю;

– ***формулювання цілей*** статті (постановка завдання);

– ***виклад основного матеріалу*** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– ***висновки*** з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в даному напрямі.

Список літератури друкується згідно з вимогами ВАК України (бюлетень № 3, 2008 р.). Список наводиться наприкінці статті (шрифт Time New Roman, кегль 12, вирівнювання по ширині). Заголовок **«ЛІТЕРАТУРА»** (шрифт Time New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготуванні рукопису не слід користуватися для форматування тексту прогалинами, табуляцією тощо, а також використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, не користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word. Формули слід готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2. 0.

Робота редколегії з авторами

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).

2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.

3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.

4. Матеріали, які надійшли до редколегії з порушенням зазначених вимог, не реєструються і не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Тираж 100 прим.
Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного університету «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: proizvodstvo@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено в друкарні «Мадрид»
Тел. (057) 717-41-79